



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESCUELA INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO**  
**EXTERIOR**

**CARRERA INGENIERÍA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TRABAJO DE TITULACION**

Previo a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA**

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE TILAPIA  
DESDE LA CIUDAD DE PUYO HACIA TACOMA-WASHINGTON  
ESTADOS UNIDOS”**

**AUTOR:**

**GUIDO FABRICIO BENÍTEZ MIRANDA**

**RIOBAMBA - ECUADOR**

**2016**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

Certifico que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por el Sr. Guido Fabricio Benítez Miranda, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Simon Rodrigo Moreno Alvarez

**DIRECTOR**

Ing. Oscar Ivan Granizo Paredes

**MIEMBRO**

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Yo, Guido Fabricio Benítez Miranda, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento provienen de otra fuente debidamente citada y referenciada.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de este trabajo de titulación.

Riobamba, 07 de enero de 2016

Guido Fabricio Benítez Miranda  
1600378200

## **AGRADECIMIENTO**

Dejo constancia de un sincero y profundo agradecimiento a todas aquellas personas, que han aportado y contribuido a nuestra formación profesional, entre estos docentes, compañeros, amigos y especialmente a mi familia como pilar fundamental de toda mi vida universitaria.

Guido Fabricio Benítez Miranda

## **DEDICATORIA**

A mis padres, mis hermanos, que han sido pilar fundamental de apoyo en mi vida politécnica, y en especial a Carmen Celia quien con sus consejos, enseñanzas y refranes me han permitido lograr con éxito la culminación de mi carrera.

Guido Fabricio Benítez Miranda

## ÍNDICE GENERAL

Certificación del tribunal .....	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Índice general.....	vi
Índice de figuras.....	x
Índice de gráficos.....	xi
Índice de tablas .....	xii
Indice de anexos.....	xiii
Resumen ejecutivo .....	xiv
Introducción .....	1
<b>CAPÍTULO I : EL PROBLEMA .....</b>	<b>2</b>
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA .....	2
1.4. JUSTIFICACIÓN .....	3
1.5. OBJETIVOS .....	3
1.5.1. Objetivo general.....	3
1.5.2. Objetivos específicos .....	3
<b>CAPÍTULO II : MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>5</b>
2.1. PROYECTO DE FACTIBILIDAD. ....	5
2.2.1.1.Estudio de mercado.....	5
2.2.1.2. Estudio técnico.....	5
2.2.1.3.Estudio financiero .....	5
2.2.1.4.Evaluación financiera .....	6
2.2.2. Empresa .....	6
2.2.2.1.Tipos de empresa .....	6
2.2.1. Comercio Exterior .....	8
2.2.2. Exportaciones.....	9
2.2.2.1 Consideraciones sobre las exportaciones.....	9
2.2.3. Balanza comercial .....	10

2.2.4. Logística .....	10
2.2.5. Regímenes aduaneros .....	11
2.2.5.1.Regímenes comunes .....	11
2.2.5.2.Regímenes particulares o de excepción: .....	12
2.2.5.3.Regímenes especiales .....	12
2.2.6. International commercial terms (INCOTERMS) .....	17
<b>CAPÍTULO III : MARCO METODOLÓGICO .....</b>	<b>22</b>
3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN .....	22
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	22
3.3. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS .....	22
3.4. MÉTODOS .....	23
3.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN .....	23
3.6. DIAGNOSTICO SITUACIONAL .....	24
3.6.1. Grupos de interés .....	24
3.6.2. Análisis externo: macroentorno .....	25
3.6.2.1.Factores económicos.....	25
3.6.2.2.Factores externos sociales.....	28
3.6.2.3.Factores externos tecnológicos .....	30
3.6.2.4.Factores externos medioambientales .....	32
3.6.3. Análisis externo: microentorno.....	33
3.6.3.1.Amenaza de entrada de nuevos competidores .....	33
3.6.3.2.Amenaza de entrada de productos sustitutos .....	34
3.6.3.3.Poder de negociación de los compradores .....	34
3.6.3.4.Poder de negociación de los proveedores .....	34
3.6.3.4.Rivalidad entre competidores .....	35
3.7. MERCADO EXTERNO .....	35
3.8. ESTADOS UNIDOS.....	35
3.8.1. Organización territorial.....	35
3.8.2. Relaciones internacionales/regionales .....	36
3.8.3. Estructura de la economía .....	36
3.8.4. Comercio bilateral (Ecuador - Estados Unidos).....	37
<b>CAPITULO IV : MARCO PROPOSITIVO .....</b>	<b>38</b>
4.1. ESTUDIO DE MERCADO .....	38
4.1.1. Mercado meta: Washington.....	38

4.1.2. Oferta .....	39
4.1.2.1. Proyección de la oferta .....	40
4.1.3. Análisis de la demanda .....	40
4.1.3.1. Proyección de la demanda .....	41
4.1.4. Demanda insatisfecha .....	41
4.1.5. Análisis de la comercialización .....	42
4.2. ESTUDIO TÉCNICO .....	42
4.2.1. Tamaño del proyecto .....	42
4.2.2. Localización .....	43
4.2.2.1. Macrolocalización.....	43
4.2.2.2. Microlocalización .....	44
4.2.3. Ingeniería.....	45
4.2.3.1. Descripción del proceso de producción de tilapia .....	45
4.2.3.2. Flujograma del proceso de producción de tilapia .....	46
4.3. REQUERIMIENTOS LEGALES.....	48
4.3.1. Permiso de sanidad .....	48
4.3.2. Constitución de compañía.....	49
4.3.3. Patente municipal.....	50
4.3.4. Identificación tributaria.....	50
4.4. LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS .....	51
4.4.1. Diseño de la misión .....	51
4.4.2. Diseño de la visión .....	52
4.4.3. Estructura organizacional .....	53
4.5. PLAN DE EXPORTACIÓN .....	53
4.5.1. Requisitos y documentos para exportar.....	54
4.5.1.1. Registro único de contribuyentes (RUC).....	54
4.5.1.2. Certificado digital .....	54
4.5.1.2.1. Certificado digital – Banco Central del Ecuador .....	54
4.5.1.2.2. Certificado digital – Security Data .....	58
4.5.2. Registro en Ecuapass .....	59
4.5.3. Proceso de exportación .....	63
4.5.4. Documentos para exportar .....	65
4.5.5. Requisitos para exportar productos originarios de la acuicultura y pesca .....	65
4.5.6. Régimen aduanero.....	66



4.5.7.	Elección del puerto .....	66
4.5.8.	Incoterms .....	67
4.5.9.	Aranceles .....	67
4.6.	ESTUDIO FINANCIERO .....	67
4.6.1.	Inversiones .....	68
4.6.2.	Fuentes de financiamiento .....	69
4.6.3.	Amortización bancaria .....	70
4.6.4.	Costos y gastos.....	71
4.6.5.	Determinación de los ingresos .....	73
4.6.6.	Ingresos proyectados.....	73
4.6.7.	Estado de resultados.....	74
4.6.8.	Flujo de efectivo proyectado.....	75
4.7.	EVALUACIÓN FINANCIERA .....	76
4.7.1.	Valor actual neto .....	76
4.7.2.	Tasa interna de retorno .....	77
4.7.3.	Relación beneficio-costos .....	78
4.7.4.	Periodo de recuperación de la inversión .....	78
4.7.5.	Punto de equilibrio .....	80
4.7.6.	Resumen de Indicadores .....	81
	CONCLUSIONES .....	82
	RECOMENDACIONES.....	83
	BIBLIOGRAFÍA .....	84
	ANEXOS .....	86

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: Incoterms .....	18
FIGURA 2: Fuerzas de Porter .....	33
FIGURA 3: Organización territorial.....	36
FIGURA 4: Ubicación geográfica de Washington .....	39
FIGURA 5: Mapa de Pastaza.....	43
FIGURA 6: Figuras utilizadas .....	46
FIGURA 7: Flujograma del proceso de producción de tilapia .....	47
FIGURA 8: Plano tentativo de la planta .....	48
FIGURA 9: Estructura organizacional .....	53
FIGURA 10: Partida arancelaria.....	53
FIGURA 11: Esquema básico de exportación propuesto .....	54
FIGURA 12: Autorización firmada por el Representante Legal .....	55
FIGURA 13: Registro de la empresa .....	56
FIGURA 14: Portal de Ecuapass .....	60
FIGURA 15: Solicitud de uso.....	60
FIGURA 16: Crear usuario y contraseña.....	61
FIGURA 17: Ingresar la identificación única de certificado digital.....	62
FIGURA 18: Ingresar la identificación única de certificado digital.....	62
FIGURA 19: Ingresar a ventanilla única .....	63
FIGURA 20: Puertos en Ecuador .....	66
FIGURA 21: Incoterms .....	67

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Inflación .....	25
GRÁFICO 2: Variación impuesto a la renta.....	26
GRÁFICO 3: Coeficiente GINI.....	29
GRÁFICO 4: Desempleo.....	30
GRÁFICO 5: Cobertura empresas proveedoras de internet .....	32
GRÁFICO 6: Balanza comercial general Ecuador - Estados Unidos.....	37
GRÁFICO 7: Punto de equilibrio .....	80

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: Grupos de interés.....	24
TABLA 2: Tasas de interés activas efectivas vigentes.....	27
TABLA 3: Uso de internet.....	31
TABLA 4: Oferta del Ecuador.....	39
TABLA 5: Proyección de la oferta .....	40
TABLA 6: Importaciones de Estados Unidos (toneladas).....	40
TABLA 7: Proyección de la demanda.....	41
TABLA 8: Demanda insatisfecha.....	41
TABLA 9: Matriz de localización .....	44
TABLA 10: Diseño de la misión .....	52
TABLA 11: Tarifa – TOKEN.....	57
TABLA 12: Tarifa – HSM.....	57
TABLA 13: Tarifa – Archivo .....	58
TABLA 14: Tarifa – ROAMING .....	58
TABLA 15: Matriz de inversiones .....	68
TABLA 16: Fuentes de financiamiento.....	70
TABLA 17: Tabla de amortización bancaria.....	70
TABLA 18: Costos y gastos .....	71
TABLA 19: Calculo de los ingresos.....	73
TABLA 20 :Ingresos proyectados .....	73
TABLA 21: Estado de resultados .....	74
TABLA 22: Flujo de efectivo proyectado .....	75
TABLA 23: Valor actual neto .....	76
TABLA 24: Valor actual neto (-) .....	77
TABLA 25 Período de recuperación de la inversión.....	78
TABLA 26 Resumen de Indicadores.....	81

## INDICE DE ANEXOS

1	Modelo de factura proforma .....	86
2	Modelo e factura comercial .....	87
3	Modelo de carta de porte .....	88
4	Lista de empaque - Packing list .....	89

## **RESUMEN EJECUTIVO**

La presente investigación tiene por objetivo un “Proyecto de Creación de una Empresa Exportadora de Tilapia desde la ciudad de Puyo hacia Tacoma-Washington Estados Unidos” y determinar la factibilidad de puesta en marcha a través del estudio de mercado, técnico, legal, organizacional, y financiero.

Mediante este estudio se planea aprovechar el precio de mercado del extranjero, específicamente Washington – Estados Unidos y la comercialización para los productos de la ciudad de Puyo.

Los resultados del estudio de mercado identificaron una oferta para el estado de Washington en el año 2014 de 0,53 toneladas, en la demanda se determinó un requerimiento de 95,12 toneladas, por tanto una demanda insatisfecha de 94,58 toneladas, también se identificó la empresa que servirá como contraparte en las negociaciones que es Cameron Seafood Market, a la cual se le planea vender una tonelada mensual en términos FOB, el producto será entregado en el puerto.

En el estudio financiero se muestra la inversión, que asciende a \$64.846,49, los resultados del primer año por ventas es de \$123.600,00, las cuales se proyectaron para 5 años, a tasa del 5%, teniendo en cuenta que la demanda insatisfecha para el año 2014 es de 94,58 toneladas y que con la producción actual apenas se cubre un 12,68%.

La evaluación de los resultados muestran un VAN positivo, una tasa interna de retorno mayor a la tasa de oportunidad, una relación beneficio costo mayor a uno, un periodo de recuperación de la inversión menor a los 5 años que se tomaron como horizonte de evaluación del proyecto, por lo que se recomienda poner en marcha el proyecto.

**Palabras clave:** VAN, FOB, proyecto, demanda.

Ing. Simon Rodrigo Moreno Alvarez

**DIRECTOR DE TESIS**

## SUMMARY

This research aims to a “Creating Project of an Exporter of Tilapia” from the city of Puyo to Tacoma Washington United States and determinate the feasibility of implementation of the project by starting it through a market study, technical, legal, organizational and financial.

Through this study we plan to take advantage of the abroad market price, specifically in Washington – United States and also of the marketing for products in the city of Puyo.

The results of the market study identified a tendency of offer for the state of Washington in 2014 of 0,53tons, in the demand a requirement of 95,12 tons was determined, therefore an unmet demand for 94,58 tons, it was also identified the company that will as a counterpart in negotiations it is Cameron Seafood Market to which it plans to sell a monthly ton in FOB terms, the product will be delivered in the port.

In the study the financial investment amounting of \$64,846.49, the results of the first year shown for sales of \$123,600.00 which the projected for five years, a rate of 5% considering that the unmet demand for year 2014 of 94,58 tons and that the current production barely covers 12.68%

The evaluation of the results show a positive NPV, an internal rate higher than the rate of return opportunity a benefit cost ratio greater than one. A payback period of less than 5 years that were taken as project evaluation horizon, so it is recommended to implement the investment project.

**Key Words:** VAN, FOB, Project, demand.

## INTRODUCCIÓN

La presente tesis es un “Proyecto de Creación de una Empresa Exportadora de Tilapia desde la ciudad de Puyo hacia Tacoma-Washington Estados Unidos”, la cual se la ha realizado utilizando un formato predefinido de cuatro capítulos, que inicia describiendo el problema investigativo a través del planteamiento, formulación y justificación del problema, de igual manera se diseñaron los objetivos tanto general como específicos.

El capítulo dos es un marco teórico en el cual se describe la base teórica de los proyectos y sus principales estudios como son de mercado, técnico, financiero, se plasma de igual manera que es empresa y los tipos de empresa existentes en el Ecuador, y por de igual manera se expone teoría sobre el comercio exterior, en relación a las exportaciones, balanza comercial, logística, regímenes aduaneros y términos de negociación internacional.

El capítulo tres es el marco metodológico, el cual detalla la modalidad de investigación que es cualitativa y cuantitativa y en relación a su tipo es de bibliográfica-documental pues será necesaria la recolección de información sobre el diseño de proyectos y de las diferentes leyes que se aplican para la constitución de una empresa y tramites de exportación, también será descriptiva porque está dirigida a determinar como es y cómo está la situación de las variables de la investigación, se aplicará también el método inductivo y deductivo.

El capítulo cuatro es el marco propositivo es decir el desarrollo de la propuesta que inicia por el estudio de mercado, determinado la oferta, demanda y demanda insatisfecha, se sigue por el estudio técnico en el cual se detalla la localización la ingeniería, requisitos legales y lineamientos estratégicos, y para concluir se desarrolla el estudio financiero y evaluación financiera, en el cual se determina la factibilidad en relación a los ingresos y beneficios del proyecto.

Para finalizar se concluye y recomienda considerando los estudios realizados a través de la investigación, en los cuales se determinó que si existe factibilidad y se recomienda la puesta en marcha.



# **CAPÍTULO I: EL PROBLEMA**

## **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Ecuador ha perdido el liderazgo en la exportación de tilapia siendo Honduras el que se encuentra liderando; a pesar de la crisis que enfrenta los Estados Unidos sigue siendo su principal comprador de este producto, según los últimos datos Honduras envía a EE.UU. aviones diarios con este producto caracterizado por su frescura y sobre todo por la calidad. (Velez, 2012)

Ecuador mantiene el segundo lugar teniendo las condiciones apropiadas, por lo que se muestra una oportunidad dentro de este mercado y considerando que las actividades de comercio exterior y el mejoramiento de la economía, impulsan a las empresas a realizar actividades de exportación que les permitan ingresar a nuevos mercados donde la demanda y la rentabilidad superan a la del mercado local, es prioritario realizar un proyecto que muestre la factibilidad de mercado, técnica, logística y financiera.

Los elementos prioritarios para poder exportar son: calidad del producto en el mercado de destino, precio competitivo en ese mercado, volumen solicitado por el importador y realizar el servicio posventa, cuando sea necesario. Para lograrlo se requiere de un compromiso con la calidad, ser creativo y actuar con profesionalidad.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cuál es la factibilidad de realización de un proyecto de creación de una empresa exportadora de tilapia desde la ciudad de Puyo hacia Estados Unidos estado de Washington para el año 2013?

## **1.3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

La delimitación del problema se la ha realizado en tres aspectos:

- **Campo de acción:** Proyecto de creación de una empresa exportadora de tilapia
- **Espacio:** desde la ciudad de Puyo hacia Estados Unidos estado de Washington

- **Tiempo:** año 2014

## **1.4. JUSTIFICACIÓN**

La presente investigación es de gran relevancia, pues con la misma se podrá aprovechar la oportunidad que tiene la ciudad del Puyo, en lo que respecta al cultivo y procesamiento de la tilapia, pues por su clima y geografía facilita aspectos de ingeniería y reduce costos.

De ahí la importancia de aprovechar esta idea de negocio, para la creación de una empresa exportadora de tilapia, que pueda producir de una mejor manera y a una escala que permita la exportación, con lo que se beneficiará al desarrollo de la ciudad del Puyo a través de la generación de empleos directos e indirectos, la creación de una empresa y la proyección de la ciudad a través de un producto que cumpla con estándares de calidad.

Se consideró también que la tilapia ecuatoriana como tal, es uno de los productos privilegiados pues su consumo a nivel mundial es alto, generando altas ganancias, y volviéndose fundamental en algunas economías, por lo que también se aprovechará esta tendencia mundial.

## **1.5. OBJETIVOS**

### **1.5.1. Objetivo general**

Desarrollar un Proyecto de creación de una empresa exportadora y comercializadora de Tilapia desde la ciudad de Puyo hacia Tacoma - Washington Estados Unidos.

### **1.5.2. Objetivos específicos**

- Realizar un estudio de mercado que determine la oferta y demanda que existe de la tilapia.
- Determinar a través de un estudio técnico la forma más adecuada y eficiente para la exportación de la tilapia.
- Investigar sobre los principales requerimientos legales para crear una empresa exportadora de tilapia.

- Hacer un estudio financiero que muestre las inversiones que se deben desarrollar, los costos que se generaran, y los flujos de efectivo que la empresa plantea obtener.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1. PROYECTO DE FACTIBILIDAD.**

A un proyecto se lo puede definir como una propuesta a la que se le asigna determinada cantidad de capital, y se le proporciona insumos de varios tipos, con los cuales se podrá producir un bien o servicio útil al ser humano o a la sociedad en general.

“El Proyecto se compone de tres estudios fundamentales que son: Estudio de Mercado, Estudio Técnico y Estudio Financiero.” (Coss, 2008)

#### **2.2.1.1. Estudio de mercado**

“Se lo considera como la parte más importante del proyecto. Un buen estudio de mercado, permitirá desarrollar eficientemente todos los demás estudios y llevar a cabo una real evaluación del proyecto, de allí la importancia que se le debe dar y que de hecho tiene en todo sentido el estudio de mercado dentro de un proyecto” (Chiriboga, 2009)

#### **2.2.1.2. Estudio técnico**

“El estudio técnico se encarga de analizar aspectos como: Tamaño, localización, ingeniería, maquinaria y equipo, distribución física, estructura organizacional, entre otros, en este estudio se encuentra la base de la realización del producto.” (Chiriboga, 2009)

#### **2.2.1.3. Estudio financiero**

“Este estudio pretende determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, el costo total de la planta que abarca los costos de producción, gastos de administración y proyección de ventas, así como una serie de indicadores que servirán como base para la siguiente etapa que es la evaluación.” (Chiriboga, 2009)

#### **2.2.1.4. Evaluación financiera**

“La evaluación financiera estudia los aspectos monetarios del proyecto y la contribución al inversionista.” (Chiriboga, 2009)

#### **2.2.2. Empresa**

“Una empresa es una entidad económica de producción que se dedica a combinar capital, trabajo y recursos naturales con el fin de producir bienes y servicios para vender en el mercado.”

##### **2.2.2.1. Tipos de empresa**

“Los criterios más habituales para establecer una tipología de las empresas, son los siguientes”: (DeZuani, 2008)

##### **Según el sector de actividad:**

- **Empresas del sector primario:** También denominado extractivo, ya que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo, energía eólica, etc. (DeZuani, 2008)
- **Empresas del sector secundario o industrial:** Se refiere a aquellas que realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la maderera, la textil, etc. (DeZuani, 2008)
- **Empresas del sector terciario o de servicios:** Incluye a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc. (DeZuani, 2008)

**Según la propiedad del capital:** Se refiere a si el capital está en poder de los particulares, de organismos públicos o de ambos. En sentido se clasifican en: (Fleitman, 2009)

- **Empresa privada:** La propiedad del capital está en manos privadas.
- **Empresa pública:** Es el tipo de empresa en la que el capital le pertenece al Estado, que puede ser Nacional, Provincial o Municipal.
- **Empresa mixta:** Es el tipo de empresa en la que la propiedad del capital es compartida entre el Estado y los particulares.

**Según el destino de los beneficios:** Según el destino que la empresa decida otorgar a los beneficios económicos (excedente entre ingresos y gastos) que obtenga, pueden categorizarse en dos grupos: (Fleitman, 2009)

- **Empresas con ánimo de lucro:** Cuyos excedentes pasan a poder de los propietarios, accionistas, etc.
- **Empresas sin ánimo de lucro:** En este caso los excedentes se vuelcan a la propia empresa para permitir su desarrollo.

**Según la forma jurídica:** La legislación de cada país regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad. La elección de su forma jurídica condicionará la actividad, las obligaciones, los derechos y las responsabilidades de la empresa. En ese sentido, las empresas se clasifican en términos generales en: (Corporación de Estudios y Publicaciones, 2008)

- **Unipersonal:** El empresario o propietario, persona con capacidad legal para ejercer el comercio, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio ante las personas que pudieran verse afectadas por el accionar de la empresa.

- **Sociedad colectiva:** En este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden también de forma ilimitada con su patrimonio, y existe participación en la dirección o gestión de la empresa.
- **Cooperativas:** No poseen ánimo de lucro y son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperativistas, quienes también son a la vez trabajadores, y en algunos casos también proveedores y clientes de la empresa.
- **Comanditarias:** Poseen dos tipos de socios: a) los colectivos con la característica de la responsabilidad ilimitada, y b) los comanditarios cuya responsabilidad se limita a la aportación de capital efectuado.
- **Sociedad de responsabilidad limitada:** Los socios propietarios de éstas empresas tienen la característica de asumir una responsabilidad de carácter limitada, respondiendo solo por capital o patrimonio que aportan a la empresa.
- **Sociedad anónima:** Tienen el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa. Por este camino, estas empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan.

### 2.2.1. Comercio Exterior

Para Salvador Mercado “La introducción de productos extranjeros a un país y la salida de éstos a otros países, integran lo que se denomina comercio exterior” (Mercado, 2000)

El comercio exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdo bilaterales. (Ballesteros, 2005)

### **2.2.2. Exportaciones**

La Exportación es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero, generalmente se contempla dos tipos de exportación: la definitiva y la temporal. La exportación definitiva se encuentra definida como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado y la exportación temporal es la salida de mercancías del territorio nacional para retornar posteriormente al país. Se realiza con el objeto de permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, para retornar al país en el mismo estado, o para elaboración, transformación o reparación. (Bancomext, 2005)

Para exportar, lo primero y esencial es mantener y revigorizar la actitud de todo empresario exitoso y tener metas claras, ya que sólo quien las tiene puede alcanzarlas. Después, prepárese para exportar.

Algunas ventajas que se obtienen de la actividad exportadora son: (Bancomext, 2005)

- Mejora de la competitividad e imagen de la empresa.
- Mayor estabilidad financiera de la empresa por flujos en otras divisas.
- Mejor aprovechamiento de la capacidad de producción instalada.
- Reducción de costos por mayores volúmenes de venta.

#### **2.2.2.1 Consideraciones sobre las exportaciones**

Cuando se inicie actividades de exportación se deberá cuidar especialmente algunos aspectos, como: (Bancomext, 2005)

- Considerar la capacidad de producción para atender los volúmenes demandados.
- Cumplir con las especificaciones técnicas y características requeridas de su producto.
- Calcular adecuadamente costos y precios de venta, para no perder utilidades ni vender debajo de sus costos.



- Contar con contratos internacionales que consideren los derechos y obligaciones de las partes.
- Contratar seguros.
- Conocer la confiabilidad del cliente y su historial de pago.
- Usar cartas de crédito.
- Aprovechar los apoyos de fomento a las exportaciones.

Además de estos factores se deberá tener en cuenta si ya se encuentra en alguna etapa del proceso de exportación o quiere incorporarse a éste, las primeras preguntas que debe hacerse son: (Bancomext, 2005)

- ¿Qué producto deseo exportar?
- ¿A qué mercado quiero exportar?
- ¿Cuál es la fracción arancelaria de mi producto?
- ¿Qué arancel debo pagar?
- ¿Qué normas debo cumplir?
- ¿Qué documentación requiero para exportar?
- ¿Qué transporte es conveniente utilizar para exportar?

### **2.2.3. Balanza comercial**

La balanza comercial de un país es la diferencia entre el valor total de sus exportaciones y el valor total de sus importaciones (en general se incluyen tanto los bienes como los servicios). (Feenstra & Taylor, 2011)

### **2.2.4. Logística**

La logística es una función administrativa, operativa, comercial y financiera que comprende todas las actividades necesarias para la administración estratégica del flujo, almacenamiento de materias primas, componentes, existencias en proceso y productos terminados; de tal manera, que éstos estén en la cantidad adecuada, en la forma adecuada, en el lugar correcto, al costo y en el momento apropiado. (ProEcuador, 2012)

La logística internacional se ha convertido en uno de los sectores claves en el actual entorno económico mundial, suele ser un diferenciador al momento de costear un producto por los ahorros que puede generar, debido a la importancia de esta actividad en la globalización económica internacional, nuevas tecnologías y soporte a la actividad industrial, lo cual supone que una infraestructura logística internacional adecuada es un elemento imprescindible para el posicionamiento de cualquier país en el panorama económico internacional.

#### **2.2.5. Regímenes aduaneros**

Un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico de una mercancía, de acuerdo a la declaración aduanera presentada. Los regímenes aduaneros en sí clasifican en: (Registro Oficial, 2011)

##### **2.2.5.1. Regímenes comunes**

Son las importaciones y exportaciones que se hacen para su consumo y uso inmediato, luego de cumplir las formalidades, entre los regímenes comunes están:

- **Exportación a Consumo - (Régimen 40)**

Es el régimen por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior. Las exportaciones no generan tributos o impuestos. Para que las mercancías salgan del país, se requiere la presentación de una Orden de Embarque (Código 15) y posteriormente se presenta la Declaración Aduanera de Exportación (40), teniendo como plazo para presentar la Declaración Aduanera Única (DAU) 15 días hábiles a partir del ingreso a Zona Primaria. (Art. 43 LOA).

#### **2.2.5.2.Regímenes particulares o de excepción:**

Son las importaciones y exportaciones que por sus operaciones aduaneras particulares están sujetas a regulaciones especiales. Entre los regímenes particulares o de excepción están:

- **Tráfico postal internacional y correos rápidos - (Régimen 91)**

Es la importación o exportación a consumo de los envíos o paquetes postales, transportados por cualquier clase de correo, sea éste público o privado. Los paquetes o bultos se sujetarán a las categorías expedidas en el Reglamento de Correos Rápidos o Courier, según su valor y peso establecidos. En caso de envíos que ingresen y superen los límites permitidos, deberán ser trasladados a un Almacén Temporal para ser manejados como una importación a consumo.

- **Tráfico fronterizo - (Régimen 92)**

Es el régimen que, con base en los compromisos internacionales, permite el intercambio de mercancías destinadas al uso o consumo doméstico entre poblaciones fronterizas. Estos artículos están libres de formalidades y del pago de impuestos aduaneros, y sólo se aplica en favor de las personas residentes en las poblaciones fronterizas delimitadas por la Aduana del Ecuador. Fuera del límite, las mercancías deberán ser nacionalizadas.

- **Zona de libre comercio - (Régimen 93)**

Es el régimen que permite el intercambio de mercancías libres de impuestos aduaneros, entre países integrantes de una zona o territorio delimitado, y de mercancías originarias de los mismos. Está sujeto a las formalidades aduaneras previstas en convenios internacionales.

#### **2.2.5.3.Regímenes especiales**

Son modalidades de importación o exportación que, según corresponda, se caracterizan por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de tributos aduaneros.

- **Tránsito Aduanero - (Régimen 80)**

Es el régimen por el cual las mercancías son transportadas entre Distritos Aduaneros (llegada al país y destino final), bajo custodia y control de la Aduana del Ecuador. El tránsito puede ser nacional e internacional, según si su destino es en el país o el extranjero. El plazo máximo para realizar el tránsito no será mayor de tres (3) días. Cuando se moviliza mercancía hacia Quito, Latacunga y Cuenca, se utiliza una Guía de Movilización Interna (Código 82), la cual se debe gestionar en la Aduana de destino. Para movilizar hacia las demás ciudades, debe presentar una Declaración Aduanera Única (DAU) y hacer los trámites en el Distrito de Partida (llegada).

- **Importación temporal con reexportación en el mismo estado. - (Régimen 20)**

Es el régimen con el cual se suspende temporalmente el pago de impuestos a la importación de mercancías destinadas a un fin específico (Art. 76 RLOA), plazo determinado, y bajo requisitos y fines admisibles dispuestos en la LOA y su Reglamento; para luego ser reexportadas sin modificación alguna. Este tipo de mercancías podrán permanecer en el país hasta por un plazo de ciento ochenta (180) días hábiles, salvo las mercancías para la ejecución de obras y prestación de servicios públicos, el plazo será la duración del contrato.

- **Importación temporal para perfeccionamiento Activo - (Régimen 21)**

Es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero, durante un plazo determinado para ser reexportadas, lo cual se hará luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación. Las mercancías podrán permanecer en el país por un plazo de hasta noventa (90) días hábiles, prorrogables por una sola vez y por igual periodo.

- **Devolución condicionada de tributos (Drawback ) - (Régimen 53)**

El Drawback es el régimen mediante el cual las empresas exportadoras pueden obtener la devolución de los impuestos de importación pagados sobre insumos o materias

primas que formen parte del bien a exportar, dentro de plazos establecidos. El Drawback se puede aplicar a los siguientes tipos de mercancías: a. Las sometidas a un proceso de transformación, b. Insumos que hacen parte del producto final c. Los envases o acondicionamientos. La Aduana del Ecuador, a través de funcionarios especializados, se reserva el derecho de analizar y validar toda la información proporcionada por el sector exportador, en virtud de lo contemplado en los artículos 4, 5, 7 y 54 de la Ley Orgánica de Aduana; lo que facilitará la verificación de catálogos de productos exportados y coeficientes de devolución, entregados a la Aduana del Ecuador por parte de las empresas exportadoras que se acogen a Drawback.

- **Depósitos aduaneros**

Es el régimen suspensivo del pago de impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado dentro del Depósito Aduanero autorizado y bajo el control de la Administración Aduanera. Los Depósitos Aduaneros son: Comerciales (públicos o privados) e Industriales. El plazo de permanencia de las mercancías dentro de los Depósitos Aduaneros es de seis (6) meses, prorrogables por el mismo periodo. Antes del vencimiento del plazo, las mercancías deberán nacionalizarse, reexportarse o destinarse a otro régimen especial.

- **Depósitos aduaneros comerciales - (régimen código 70 público y 71 privado)**

En los Depósitos Comerciales, tanto públicos como privados, las mercancías importadas se almacenan sin transformación alguna. El Depósito Comercial es público, cuando las mercancías depositadas son propiedad de terceros. El Depósito Comercial es privado cuando las mercancías almacenadas son exclusivamente propiedad del concesionario del depósito.

- **Depósitos aduaneros industriales - (régimen código 72)**

Para este tipo de depósitos las mercancías importadas, de propiedad del concesionario, se almacenan para su transformación. Es decir, éstas cambian su forma y/o naturaleza, convirtiéndose en un producto diferente al ingresado.

- **Almacenes libres y especiales - (Régimen 73)**

El Almacén Libre, conocido como Duty Free, es el régimen liberatorio de tributos que permite, en puertos y aeropuertos internacionales, el almacenamiento y venta de mercancías nacionales o extranjeras a pasajeros que salen del país (DAU Código 88).

El Almacén Especial, es el régimen liberatorio de tributos destinado al aprovisionamiento, reparación y mantenimiento de naves, aeronaves y vehículos (de transporte terrestre) internacionales.

Las mercancías dentro de los Almacenes Libres y Especiales podrán permanecer hasta un (1) año dentro del país, luego de lo cual deberán reexportarse o nacionalizarse.

- **Exportación temporal para perfeccionamiento Activo - (Régimen 51)**

Es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación.

El plazo para la reimportación no será mayor a un (1) año, prorrogable por igual periodo

- **Exportación temporal con reimportación en el mismo estado - (Régimen 50)**

Este tipo de régimen suspensivo del pago de impuestos, permite la salida del territorio aduanero, de mercancías nacionales o nacionalizadas para ser utilizadas en el extranjero durante cierto plazo, con un fin determinado y ser reimportadas sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso.

El plazo de permanencia de las mercancías en el exterior no será mayor a un (1) año.

- **Reposición con franquicia arancelaria - (Régimen 11)**

La Reposición con Franquicia Arancelaria es un régimen con el cual se permite importar mercancías idénticas o similares sin el pago de impuestos, como compensación a aquellas mercancías importadas anteriormente y que retornaron al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de transformación dentro del país, o que también pudieron ser utilizadas para producir, acondicionar o envasar mercancías exportadas. La importación para Reposición con Franquicia Arancelaria deberá efectuarse dentro del plazo de seis (6) meses, contados desde la fecha de la aceptación de la Declaración Aduanera original de la importación de las mercancías a reponer.

- **Zona franca - (Régimen 90)**

Es un régimen que libera de impuestos a las mercancías que ingresan a espacios autorizados y delimitados en el país, los cuales están basados en el principio de extraterritorialidad. Las mercancías nacionales o nacionalizadas que ingresan a Zona Franca, deberán cumplir con requisitos y formalidades como si fueran destinadas al exterior. Así mismo, la salida de mercancías de dichas Zonas serán consideradas como importaciones, debiendo cumplir con todas sus formalidades aduaneras.

Las Zonas Francas son:

- a) Comerciales: En estas Zonas Francas las mercancías admitidas permanecen sin transformación alguna, en espera de su destino posterior.
- b) Industriales: Las mercaderías que se admiten en las Zonas Francas Industriales deben someterse a operaciones autorizadas de transformación y perfeccionamiento en espera de su destino posterior.

Las operaciones bajo este régimen especial están reguladas por la Ley de Zonas Francas y su Reglamento

- **Régimen de maquila - (Régimen 74)**

Es el régimen que suspende temporalmente el pago de impuestos y permite el ingreso de mercancías por un plazo determinado, para que luego de un proceso de transformación éstas sean reexportadas.

Las operaciones bajo este régimen especial están reguladas por la Ley de Maquila y su Reglamento.

- **Régimen de ferias internacionales - (Régimen 24)**

Este régimen es suspensivo de tributos y permite el ingreso de mercancías de permitida importación (no consideradas en cantidades comerciales) y que estén destinadas a exhibición por un tiempo determinado para degustación, promoción y decoración en recintos, previo cumplimiento de los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento General.

El plazo de permanencia de las mercancías será de la duración del evento, más quince (15) días, luego de haber finalizado el mismo.

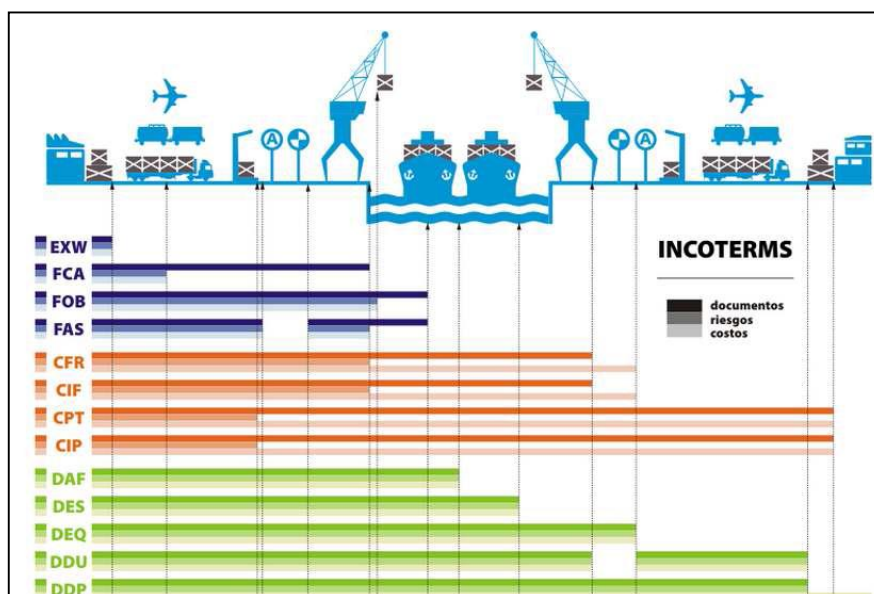
#### **2.2.6. International commercial terms (INCOTERMS)**

Los INCOTERMS son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre el exportador y el importador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras. En otras palabras los INCOTERMS describen el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor (fabricante o no) al comprador (sea este el usuario final o no). (ProEcuador, 2012)

La CCI (Cámara de Comercio Internacional o ICC: International Chamber of Commerce) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los INCOTERMS 2010 (Desde el 1 de enero de 2011) se definen de manera privada entre las partes negociantes y se incluyen en los contratos de compra venta internacional y facturas comerciales.



**FIGURA NO. 1 INCOTERMS**



**Fuente:** (ProEcuador, Guía logística internacional, 2012)

- **Categoría E**

**Ex Works** El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

- **Categoría F**

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el Comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

**FAS Free Along side Ship Franco al costado del buque (puerto de carga convenido).** El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El Incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle. El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana. El INCOTERM FAS sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

**FOB Free on board o franco a bordo** El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte, pero el coste del transporte lo asume el

comprador. El Incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías. El INCOTERM FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

**FCA Free Carrier o franco transportista** .El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen. El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un incoterm poco usado.

- **Categoría C: CFR, CIF, CPT y CIP**

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

**C&F Cost and freight ‘coste y flete’ o CFR (puerto de destino convenido).** El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los graneles. El incoterm CFR sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

**CIF Cost, Insurance and freight ‘coste, seguro y flete (puerto de destino convenido).** El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. Como en el incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El Incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio

CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores. El incoterm CIF se utiliza para cualquier transporte, pero sobretodo barco, ya sea marítimo o fluvial.

**CPT Carriage paid to transporte pagado hasta (lugar de destino convenido).** El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte.

**CIP Carriage and insurance paid to transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido).** El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

- **Categoría D: DAT, DAP y DDP**

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.

**Delivered at terminal (DAT) Entregado en terminal (puerto de destino convenido).**

El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos incoterms 2010 con DAP y reemplaza el incoterm DEQ. El vendedor se hace cargo de

todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se coloca en la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento. El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.): por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía y que este lugar coincida con el que se especifique en el contrato de transporte.

**Delivered at place (DAP) entregado en un punto (lugar de destino convenido).**

El incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

**Delivered Duty Paid (DDP): ‘entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)’.**

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor. Para un término dado, "Sí" indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido en el precio; "No" indica que es responsabilidad del comprador. Si el seguro no está incluido en los términos (por ejemplo, CFR) entonces el seguro para el transporte es responsabilidad del comprador.

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

### **3.1. Modalidad de la investigación**

El diseño de la investigación es la estrategia que adopta el investigador para responder al problema planteado, la presente investigación será cualitativa – cuantitativa.

Cualitativa porque generará la comprensión del fenómeno social y sus características en cuanto a la creación de la empresa y los diferentes requisitos y aspectos legales que deberán cumplir y cuantitativa porque para la investigación de campo se utilizará la estadística descriptiva para la realización de proyecciones.

### **3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

La investigación será de los siguientes tipos:

**Bibliográfica-Documental.-** Pues será necesaria la recolección de información sobre el diseño de proyectos y de las diferentes leyes que se aplican para la constitución de una empresa y tramites de exportación.

**Descriptiva.-** porque está dirigida a determinar como es y cómo está la situación de las variables de la investigación.

### **3.3. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

Para obtener un criterio general para la elaboración del presente trabajo se utilizaran métodos y técnicas científicas lo que permitirá establecer el entorno económico, político y social que conlleva a elaborar este proyecto, para de este modo alcanzar los objetivos propuestos, así se aplicaran los siguientes métodos.

### **3.4. MÉTODOS**

#### **Método Inductivo**

Como medio para obtener conocimientos, el razonamiento inductivo inicia observando casos particulares (demanda de proyectos, estudios sectoriales, indicadores.). Partiendo del examen de estos hechos llega a una conclusión general (demanda insatisfecha del proyecto).

#### **Método deductivo**

La deducción se caracteriza porque va de lo universal (Ejm: oferta y demanda nacional de estudios sectoriales) a lo particular (demanda insatisfecha local de estudios sectoriales); en el proyecto se emplea el razonamiento deductivo para resolver aspectos del proyecto como el tamaño, localización, ingeniería, evaluación, entre otros.

#### **Método científico**

El método científico se aplicará considerando que se sigue un proceso sistemático, para la realización de la investigación, el cual es el esquema sugerido por la universidad.

### **3.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

Para la realización de este trabajo se utilizarán las siguientes técnicas:

#### **Observación**

Esta técnica permitirá conseguir datos relativos a los procesos y trámites y requisitos para la estructuración y creación de la empresa. Las visitas realizadas a empresas y proyectos similares facilitarán elementos de juicio para la toma efectiva de decisiones relativas al proyecto.

### 3.6. DIAGNOSTICO SITUACIONAL

En el diagnostico situacional se mostrará además de las personas, instituciones y organizaciones involucradas, los factores tanto externos como internos que afectaran al desarrollo del plan de exportación.

#### 3.6.1. Grupos de interés

Como grupos de interés se señalaran a las personas, grupo de personas u organizaciones, que de una u otra manera están relacionados con la exportación.

**TABLA NO. 1 GRUPOS DE INTERÉS**

<b>IMPLICADOS</b>	<b>CRITERIO</b>
<b>Socios</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Proporcionan el capital.</li><li>• Participan de utilidades.</li></ul>
<b>Administrador</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Toma decisiones.</li><li>• Responsable del éxito o del fracaso de la empresa.</li><li>• Representa a la empresa</li></ul>
<b>Gobierno</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Influye con leyes y/o políticas.</li><li>• Ofrece incentivos.</li></ul>
<b>Proveedores.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Suministran los insumos y los peces a exportar</li></ul>
<b>Competidores</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Afectan el precio del producto por leyes de oferta.</li><li>• Exigen a ser competitivos</li></ul>
<b>Distribuidores</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ofrecen servicios de distribución del producto.</li></ul>
<b>Trabajadores</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prestan sus servicios.</li><li>• Reciben un salario.</li></ul>
<b>Clientes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Consumen el producto.</li></ul>
<b>Instituciones financieras</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Financiamiento.</li></ul>
<b>País Importador</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El país que tiene la empresa que se encargara de comercializar el producto, en este caso Washington</li></ul>

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

**Fuente:** Investigación

### 3.6.2. Análisis externo: macroentorno

Los factores externos son las fuerzas que no se puede controlar, es decir que están fuera del alcance de la empresa y en lo que ella no tiene ningún grado de intervención, básicamente consideraremos cuatro aspectos que son los siguientes:

- Factor Económico.
- Factor Social.
- Factor Tecnológico.
- Factor Medio Ambiental

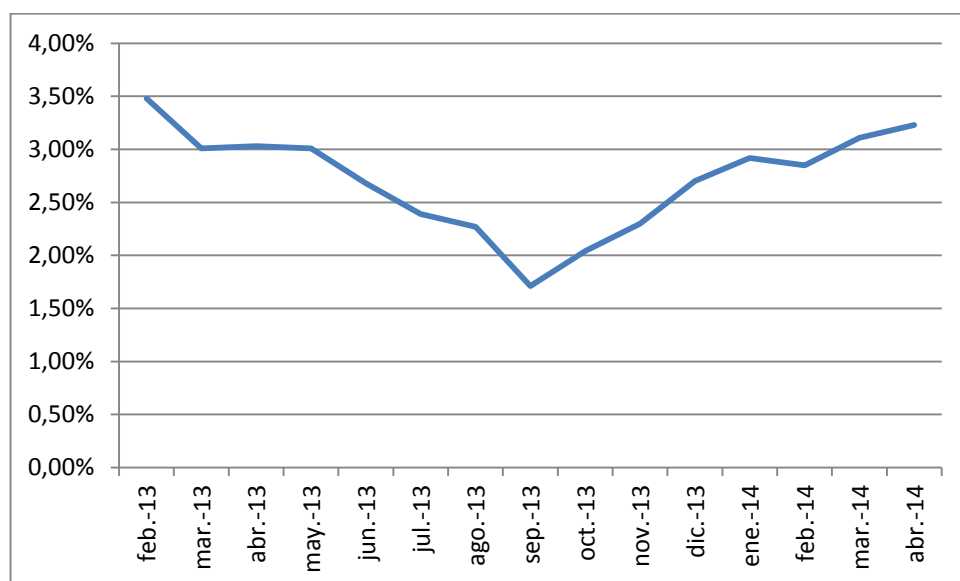
#### 3.6.2.1. Factores económicos

- **Inflación**

Describe una disminución del valor del dinero en relación a la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con el mismo.

**Comportamiento:**

**GRÁFICO NO. 1: INFLACIÓN**



**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

**Fuente:** Banco Central del Ecuador



## Impacto

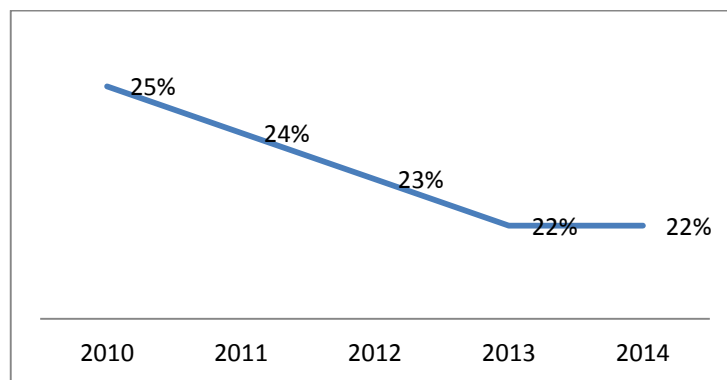
La inflación posee una leve tendencia al alza que se debe considerar pues puede afectar en relación a la compra de insumos, pago de servicios y la tilapia en general.

- **Impuestos:** Son las contribuciones obligatorias establecidas en la Ley.

## Comportamiento

El comportamiento de los impuestos ha sido estable en lo que se refiere al IVA, y en lo que respecta al impuesto a la renta existió una reducción progresiva de la tarifa 24% el 2011, 23% en 2012, y a partir del 2013, en adelante, la tarifa impositiva es del 22%.

**GRAFICO NO. 2 VARIACIÓN IMPUESTO A LA RENTA**



**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda  
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

## Impacto

La variable impuestos, específicamente el impuesto a la renta afecta a la nueva empresa pues al reducirse el impuesto a la renta, se podrá mantener un precio competitivo.

- **Tasa Activa Referencial.**

Es el promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito que oscila entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados, al sector corporativo.

## Comportamiento:

**TABLA NO. 2 TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES**

Mayo 2014			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	%	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	%
Productivo Corporativo	7.64	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.46	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.08	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.96	Consumo	16.30
Vivienda	10.92	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.15	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.00	Microcrédito Acumulación Simple	27.50

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>

## Impacto

La tasa activa mantiene un comportamiento estable en relación a otros indicadores, lo cual beneficia pues a través del financiamiento se podrá financiar la puesta en marcha de la empresa en relación a activos fijos o capital de trabajo.

- **El dólar a nivel mundial.**

Se refiere a con qué frecuencia se utiliza esta moneda para transacciones sean internacionales o nacionales.

### **Comportamiento:**

El mercado de monetario tiene una alta variabilidad en relación a los tipos de cambio, el dólar es una moneda fuerte al respaldarse en la economía estadounidense, pero se debe considerar monedas como el yen y euro, que también son monedas con bases económicas fuertes.

### **Impacto**

El tipo de cambio no tiene afectación pues tanto el Ecuador como los Estados Unidos manejan la misma moneda, el dólar.

- **Exportaciones de tilapia**

Se refiere a las ventas a un país extranjero del producto tilapia

### **Comportamiento:**

Conforme a las cifras registradas por el Departamento de Comercio Exterior de EE.UU. en el 2012, los principales proveedores de tilapia al país norteamericano, en orden de volúmenes de importación, fueron Pakistán, Ecuador y China. (ProEcuador, 2013)

### **Impacto**

La exportaciones de tilapia, tienen un impacto beneficioso pues al existir exportaciones específicamente a Estados Unidos, se establecen y aseguran canales de distribución que permitirán poder vender el producto, al estar entre los 3 países más importantes en relación a las importaciones de Estados Unidos de tilapia se puede avizorar la oportunidad que existe para exportar el producto.

#### **3.6.2.2. Factores externos sociales**

- **Migración Interna**

Traslado de personas de un lugar a otro para residir en él.

## Comportamiento:

Existe una amplia tendencia a la migración interna en nuestro país, la gente está saliendo a la ciudad para residir en ella y abandona el campo.

## Impacto

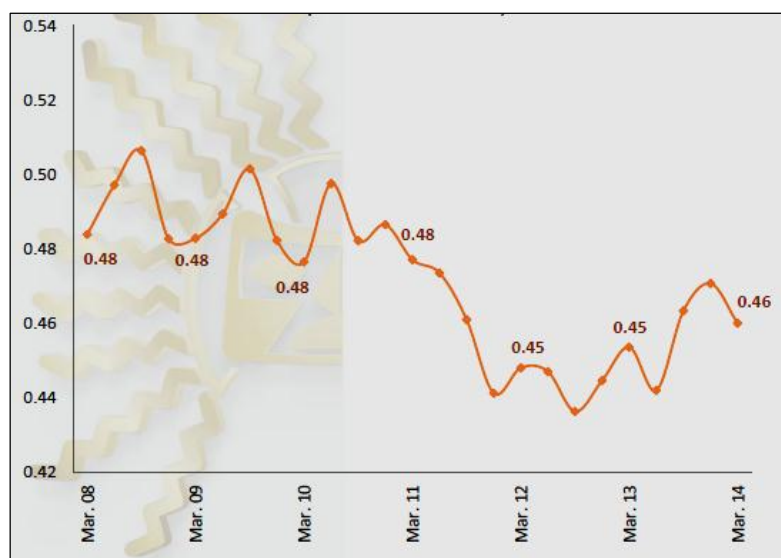
La migración tiene impacto leve pues disminuye la mano de obra y el personal que podría trabajar en la nueva empresa y que conoce y tiene experiencia en la cosecha de tilapias.

## Distribución del ingreso

El coeficiente de Gini es un indicador de desigualdad que mide la manera como se distribuye una variable entre un conjunto de individuos, mientras más cercano a cero sea, más equitativa es la distribución de la variable.

## Comportamiento

**GRAFICO NO. 3 COEFICIENTE GINI**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

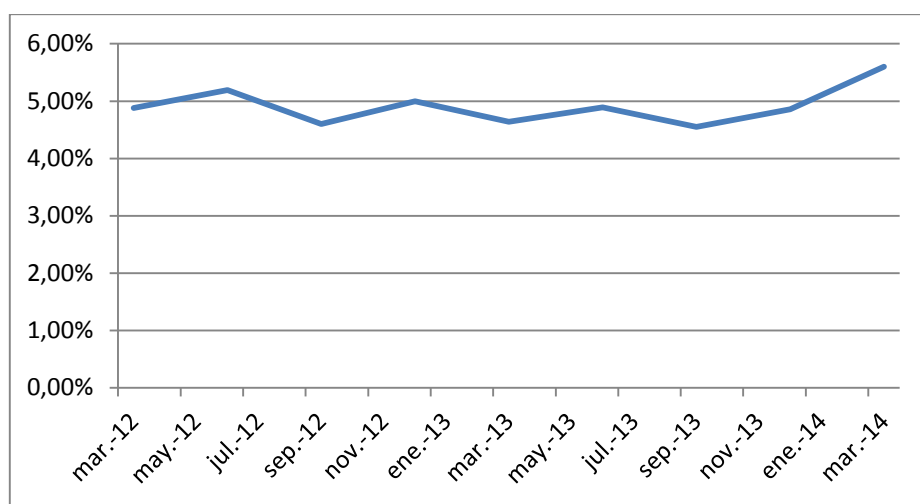
**Impacto:** El indicador GINI muestra una mejora en la distribución de la riqueza, el mismo no tiene un impacto significativo en la investigación, pues al mercado al cual se enfoca el producto es mercado extranjero.

- **Desempleo**

Muestra el paro forzoso o desocupación de los asalariados que pueden y quieren trabajar pero no encuentran puesto de trabajo

**Comportamiento:**

**GRÁFICO NO. 4 DESEMPLEO**



**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda  
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

El desempleo es una variable que posee entre marzo 2012 y marzo 2014, un mínimo de 4,55% y un máximo de 5,60%, es decir que tiene una variación muy baja, pero por su impacto es importante considerarla en cualquier estudio.

**Impacto**

Tiene un impacto pues el desempleo indica que existen personas que requieren trabajar, por lo que existirá mano de obra para el cultivo de la tilapia.

**3.6.2.3. Factores externos tecnológicos**

- **Telecomunicaciones.**

Son las compañías que prestan servicios de comunicación necesarios para el funcionamiento de una empresa

### Comportamiento:

En Ecuador existen tres compañías que proporcionan servicios de comunicación, Claro, Movistar y la Corporación Nacional de Telecomunicaciones, las cuales están en constante competencia por captar clientes en el mercado. El comportamiento de esta variable es favorable al existir precios descendentes debido a la fuerte competencia existente en el mercado.

### Impacto

Permite a la empresa reducir sus costos en cuanto a la comunicación con proveedores, transportistas y clientes extranjeros.

- **Accesibilidad a Internet**

Es la capacidad que tiene el usuario para acceder a internet.

### Comportamiento:

En los últimos años la accesibilidad a internet se ha incrementado pues su costo se ha mantenido constante, teniendo un mayor alcance en la población.

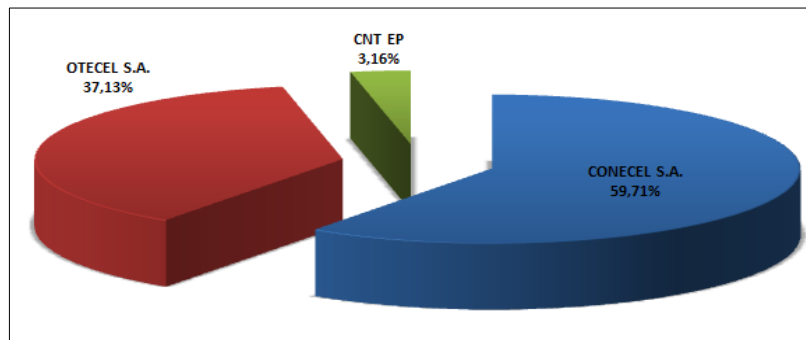
**TABLA NO. 3 USO DE INTERNET**

	2008	2009	2010	2011
Pichincha	41,6%	42,8%	46,9%	44,5%
Azuay	36,0%	31,6%	37,5%	36,9%
Guayas	26,5%	28,9%	29,7%	34,8%
Tungurahua	25,9%	27,1%	29,2%	34,1%
Loja	24,3%	23,1%	25,3%	31,6%
Total Nacional	25,7%	24,6%	29,0%	31,4%
El oro	22,8%	22,7%	30,3%	31,2%
Imbabura	23,8%	24,0%	29,1%	29,9%
Santo Domingo	-	-	25,5%	28,7%
Chimborazo	21,9%	21,5%	23,5%	26,7%
Cañar	21,3%	17,4%	21,2%	25,9%
Carchi	18,3%	19,7%	22,9%	24,9%
Esmeraldas	14,2%	16,6%	18,5%	23,9%
Cotopaxi	17,9%	16,7%	19,6%	22,8%
Amazonía	16,9%	15,6%	20,3%	21,3%
Manabí	12,3%	13,1%	18,1%	20,3%
Bolívar	13,0%	19,0%	19,0%	20,2%
Los Ríos	13,0%	11,5%	17,2%	20,1%
Santa Elena	-	-	15,6%	18,8%

**Fuente:** Encuesta Nacional de Empleo Desempleo y Subempleo - ENEMDUR

En relación a la cobertura de los operadores

#### **GRÁFICO NO. 5 COBERTURA EMPRESAS PROVEEDORAS DE INTERNET**



**Fuente:** [http://www.supertel.gob.ec/index.php?option=com\\_k2&view=item&id=21:servicios-de-telecomunicaciones&Itemid=90](http://www.supertel.gob.ec/index.php?option=com_k2&view=item&id=21:servicios-de-telecomunicaciones&Itemid=90)

#### **Impacto**

El acceso a internet es una variable que se puede aprovechar, al aplicar estrategias que permitan promocionar la empresa, a través de redes sociales y otras alternativas a costos más económicos y con un mayor alcance.

#### **3.6.2.4. Factores externos medioambientales**

- **Clima**

Se hace referencia a las condiciones en general del cantón, en cuanto a la temperatura y condiciones climáticas.

#### **Comportamiento:**

El clima es cálido húmedo, la temperatura varía entre los 18° y 33° C. debido a su altitud (924 m.).

#### **Impacto**

El clima en relación a las actividades de cultivo de tilapias, es beneficioso pues permite tener una producción constante y reduce los costos.

- **Condiciones agro-ecológicas**

Las condiciones agroecológicas se refieren a la influencia de las características ecológicas en las actividades de cultivo de productos.

### **Comportamiento:**

Ecuador posee condiciones agro-ecológicas favorables para el desarrollo de una amplia y variada gama de productos, específicamente el puyo posee una gran cantidad de afluencias que le dan una ventaja competitiva en relación a otros cantones y provincias.

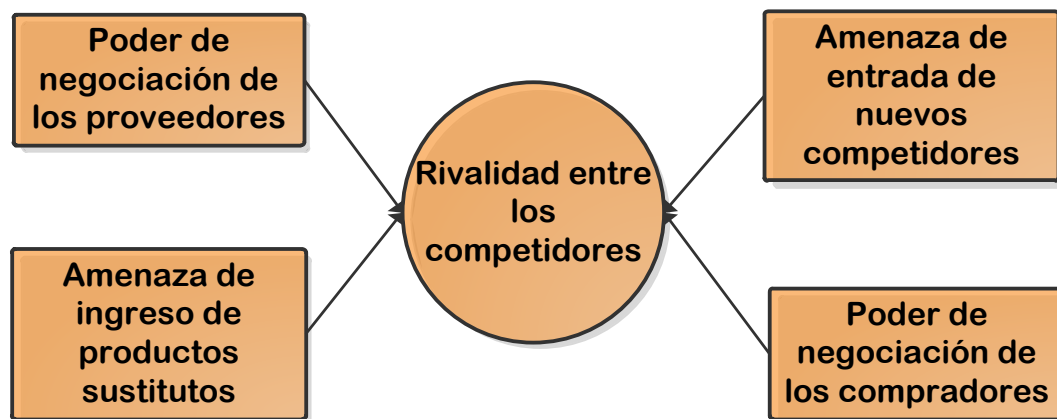
### **Impacto**

Impacta beneficiosamente pues las condiciones se convierten en una ventaja competitiva frente a otros países.

### **3.6.3. Análisis externo: microentorno**

El microentorno se lo analizará desde las 5 fuerzas de Porter, las cuales se detallan a continuación:

**FIGURA NO. 2 FUERZAS DE PORTER**



**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda  
**Fuente:** (Kotler & Armstrong, 2003)

#### **3.6.3.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores**

Para la crianza de la tilapia requiere condiciones específicas como es un constante flujo de agua, por lo que es necesario un afluente para la reducción de costos, es necesario



además cierto conocimiento sobre el cultivo de las mismas y una cantidad de equilibrio para que el negocio sea rentable, por otro lado el costo para la producción no es excesivo, es que el cultivo se lo realiza en sitios con ríos o vertientes, que en el oriente principalmente se vuelve factible, no se requiere maquinarias, por otro lado el transporte debe hacerse en vehículos especiales para mantener la temperatura. Por lo que en términos generales las únicas barreras de entrada para nuevos competidores seria la inversión y el conocimiento de cultivo.

#### **3.6.3.2. Amenaza de entrada de productos sustitutos**

Existen otros peces que tienen similar aceptación que la tilapia, específicamente la trucha, pero se debe tener en cuenta que el mercado para la tilapia a nivel nacional es amplio y más aún el mercado extranjero, pero se debe considerar que para la exportación existen muchos trámites y certificaciones que cumplir, existen otras especies de peces pero no son muy apetecidas, y tampoco producidas por su rendimiento.

#### **3.6.3.3. Poder de negociación de los compradores**

Los compradores tiene un alto poder de negociación pues existen muchos productores de tilapia, en cuanto al mercado extranjero el precio se maneja con precios estables casi estandarizados, lo que permite mantener cierta seguridad en relación al precio, a menos que se vea distorsionado por fenómenos naturales o aspectos coyunturales y políticos.

#### **3.6.3.4. Poder de negociación de los proveedores**

Existen muchos proveedores en relación tanto a los insumos, alimento y alevines, lo que hace que el poder de negociación de los proveedores sea bajo, permitiendo aumentar los márgenes de ganancia, se debe considerar de todas maneras la calidad de los insumos, específicamente de los alevines, pues repercuten directamente el producto.

#### **3.6.3.4. Rivalidad entre competidores**

El Cantón Pastaza, ciudad de Puyo posee una gran oferta de tilapia y truchas, pero considerando el tamaño del mercado, la competencia en perspectiva se ve reducida, pues es un producto con amplia demanda insatisfecha, por otro lado, el producto se exporta lo que reduce la rivalidad entre competidores.

### **3.7. MERCADO EXTERNO**

### **3.8. ESTADOS UNIDOS**

Los Estados Unidos de América son el cuarto país más grande del mundo en extensión, contando con una superficie de 9,631,418 km<sup>2</sup> (de los cuales el 47% es superficie agraria y el 29% terreno forestal) y una extensión de 4,500 Km. de este a oeste y 2.575 Km. de norte a sur. La superficie continental de los Estados Unidos limita al norte con Canadá, al sur con México, al este con el Océano Atlántico y el Mar Caribe, y al oeste con el Océano Pacífico. (ProEcuador, 2013)

#### **3.8.1. Organización territorial**

Estados Unidos tiene una economía mixta capitalista, que es alimentada por abundantes recursos naturales, una infraestructura desarrollada, y una alta productividad. En el 2013, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, el PIB del país está alrededor de \$15 mil millones y constituye el 21.5% del Producto Mundial Bruto y cerca del 19% del mismo en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA)<sup>8</sup>. Es el PIB nacional más grande en el mundo, siendo inferior al PIB combinado de la Unión Europea. Estados Unidos ocupa el doceavo lugar en la lista de países por PIB nominal per cápita y el primero en la de países por PIB a valores de PPA. Estados Unidos es el mayor importador de bienes y segundo mayor exportador. Canadá, China, México, Japón y Alemania son sus principales socios comerciales (ProEcuador, 2013)

**FIGURA NO. 3 ORGANIZACIÓN TERRITORIAL**



**Fuente:** (ProEcuador, 2013)

### **3.8.2. Relaciones internacionales/regionales**

Los Estados Unidos están presentes en prácticamente todas las organizaciones internacionales de carácter multilateral. El país es además sede de un gran número de estas organizaciones entre las que cabe destacar las Naciones Unidas (ONU), en Nueva York, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Organización de los Estados Americanos (OEA), cuyas sedes se encuentran en Washington, DC. (ProEcuador, 2013)

### **3.8.3. Estructura de la economía**

En relación a la distribución sectorial del PIB: Agricultura, 1,2%; Industria, 19,1%; Servicios, 79,7%; el PIB per cápita fue de 49,800 dólares para el año 2012, por otro lado el 15,1% de la población en Estados Unidos estaba bajo el umbral de pobreza y se ubica como el país número 41 entre 136 países en términos de equidad, de acuerdo a la distribución del ingreso, según las mediciones realizadas con el coeficiente Gini. (ProEcuador, 2013)

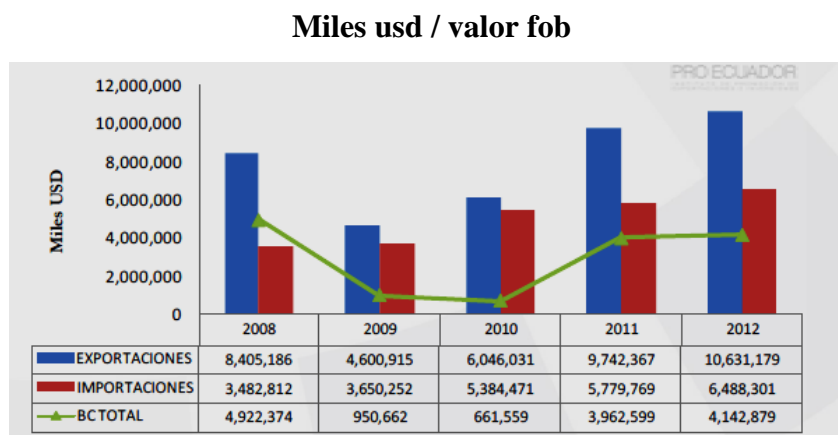
La agricultura es un importante sector para la economía de los Estados Unidos, caracterizado por la tecnología avanzada en los cultivos y subsidios agrícolas. Estados Unidos controla casi la mitad de las exportaciones mundiales de granos. Los principales productos de este sector son el trigo, maíz, otros granos, frutas, vegetales, algodón; carne de vaca, cerdo, aves de corral, productos lácteos; productos de bosque; pescados. El PIB agropecuario representa el 1.2% del PIB total de los Estados Unidos. (ProEcuador, 2013)

Estados Unidos tiene la industria más grande del mundo, con una producción de cerca 2.7 billones de dólares (201). Una porción grande de la producción industrial de Estados Unidos es la fabricación de aviones. Las industrias principales incluyen el petróleo, acero, vehículos de motor, espacio aéreo, telecomunicaciones, productos químicos, electrónica, alimentos, bienes de consumo, madera, y minería. (ProEcuador, 2013)

#### 3.8.4. Comercio bilateral (Ecuador - Estados Unidos)

Entre los principales productos no petroleros exportados por Ecuador hacia Estados Unidos en el 2012, se encuentran los tradicionales: banano, camarón, rosas, cacao, oro en bruto y el atún que destacan del resto. Ecuador posee un saldo comercial positivo con respecto a Estados Unidos en todos los años analizados; a pesar de que la balanza comercial ha sido muy fluctuante, se ha mantenido positiva, registrando en el 2012 un saldo de USD 4,142 millones. (ProEcuador, 2013)

#### GRAFICO NO. 6 BALANZA COMERCIAL GENERAL ECUADOR - ESTADOS UNIDOS



**Fuente:** (ProEcuador, 2013)

## **CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO**

Proyecto de creación de una empresa exportadora de tilapia desde la ciudad de Puyo hacia Estados Unidos estado de Washington en el periodo de octubre 2012 – junio 2013.

### **4.1. ESTUDIO DE MERCADO**

En el estudio de mercado se especificará el mercado meta y la oferta y demanda, las cuales serán proyectadas para determinar la demanda insatisfecha.

#### **4.1.1. Mercado meta: Washington**

El gobierno federal y el turismo son los pilares de la economía de la ciudad, y muchos sindicatos, las empresas, profesionales y organizaciones sin fines de lucro tienen su sede allí. es uno de los cincuenta estados de Estados Unidos de América, localizado en la región del noroeste. Limita al sur con Oregón; al este, con Idaho; al norte, con Columbia Británica (Canadá); y al oeste, con el océano Pacífico. Fue nombrado en homenaje al líder de las fuerzas estadounidenses de la Guerra de la Independencia de EE. UU. de 1776 y primer presidente de Estados Unidos, George Washington. Los nombres de muchas ciudades y condados de Estados Unidos rinden homenaje a diversos presidentes estadounidenses, pero el estado de Washington es el único estado en ser nombrado en homenaje a un presidente estadounidense. No debe confundirse con la capital de Estados Unidos, Washington D. C.; por ello, en Estados Unidos, al estado se le suele llamar *estado de Washington*, y a la capital nacional, *D. C.* (abreviatura de *Distrito de Columbia*, *District of Columbia* en inglés).

Washington cuenta con enormes bosques de coníferas, que le han valido el apodo de *Evergreen State* (estado siempre verde, o estado de la hoja perenne). Estos bosques hacen de Washington un líder de la industria maderera estadounidense. Washington se encuentra cortado por varios ríos y salpicado por varios lagos, lo que crea un terreno propicio para la instalación de presas. Aquí se localiza la mayor del país, la Presa Grand Coulee, en el río Columbia. La economía de Washington, sin embargo, se centra principalmente en el turismo y en la industria aeroespacial. La mayor fabricante de

aviones del mundo, Boeing, tiene su sede en Washington, así como varias de sus fábricas

**FIGURA NO. 5 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE WASHINGTON**



<https://www.google.com.ec/maps/@47.3829174,-119.6035676,7z>

#### 4.1.2. Oferta

La oferta del Ecuador en relación a la partida 0302690010, aunque haya una tendencia a la baja Ecuador junto a Pakistán, y China, son los principales proveedores de tilapia a Estados Unidos en toneladas.

**TABLA NO. 4 OFERTA DEL ECUADOR**

Año	Exportaciones
2009	801,14
2010	660,33
2011	423,59
2012	411,45
2013	342,66

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

La oferta se refiere a las exportaciones de Ecuador de tilapia, en este caso se ha tomado específicamente los datos hacia Estados Unidos, los cuales permitirán proyectar la oferta hacia ese país.

#### 4.1.2.1. Proyección de la oferta

Para la proyección de las exportaciones considerando una tasa de decrecimiento del 25%

**TABLA NO. 5 PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

Año	Cantidad (toneladas)	Washington (0,195%)
2014	274,12	0,53
2015	219,30	0,43
2016	175,44	0,34
2017	140,35	0,27
2018	112,28	0,22

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

Para la proyección de la oferta tomo en cuenta los datos históricos de las exportaciones de tilapia, lo cuales muestran que existe una tendencia a la baja, la cual se la debe considerar la para la realización del cálculo de la demanda insatisfecha.

#### 4.1.3. Análisis de la demanda

En relación a la demanda se consideraran las importaciones desde Estados Unidos.

**TABLA NO. 6 IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS (TONELADAS)**

Año	Cantidad (toneladas)
2009	45.597
2010	50.659
2011	46.754
2012	43.308
2013	44.916

**Fuente:** [http://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx)

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

Las importaciones a Estados Unidos muestra variaciones leven en relación a los últimos periodos, se debe considerar además que la tasa de variación es positiva y es de 8,6%, con la cual se podrán proyectar los datos y tener una expectativa de cuál será su tendencia.

#### 4.1.3.1. Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda se utilizó la tasa de crecimiento que es de 8,6%, se considera además que la población de Washington en relación a los Estados Unidos es 0,195% del total de la población, dato que se utilizará para determinar la demanda específica.

**TABLA NO. 7 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

<b>Año</b>	<b>Toneladas</b>	<b>Washington (1,22%)</b>
2014	48778,39	95,12
2015	52973,33	103,30
2016	57529,04	112,18
2017	62476,54	121,83
2018	67849,52	132,31

**Fuente:** Tabla No. 6

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

La demanda de la tilapia como se observa en la tabla, tiene una tendencia a incrementar, lo cual es beneficioso para Ecuador como uno de los principales exportadores hacia Estados Unidos.

#### 4.1.4. Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha se la determinará restando la oferta menos la demanda, considerando solo al mercado meta Washington.

**TABLA NO. 8 DEMANDA INSATISFECHA**

<b>Años</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2014	95,12	0,53	94,58
2015	103,30	0,43	102,87
2016	112,18	0,34	111,84
2017	121,83	0,27	121,56
2018	132,31	0,22	132,09

**Fuente:** Tabla No. 6 - 7

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda



La demanda insatisfecha muestra una tendencia a incrementarse, lo cual indica buenas condiciones para el Ecuador y para el presente proyecto de creación de empresa exportadora de este producto.

#### **4.1.5. Análisis de la comercialización**

La comercialización se la realizará a través de la empresa importadora de tilapia en Washington “Cameron Seafood Market”, cuya dirección es 8605 16th St Silver Spring, MD 20915, su teléfono es (301) 585-5554, a la cual se le planea vender una tonelada mensual en términos FOB.

### **4.2. ESTUDIO TÉCNICO**

Dentro del estudio técnico se analizará del tamaño de la empresa, basados en la demanda insatisfecha, se determinará también la localización más adecuada, desde la perspectiva de la macrolocalización y la microlocalización, dentro del componente de ingeniería se indican los procesos de industrialización y por último se detallan los requerimientos legales para poner en marcha la empresa.

#### **4.2.1. Tamaño del proyecto**

Para el tamaño de la empresa se ha considerará la demanda insatisfecha obtenida en el estudio de mercado, por lo que se tratará de satisfacer un 12,68% de la demanda insatisfecha que representa 12 toneladas, lo que se considera una producción adecuada para el inicio de operaciones de la planta, esperando que con el tiempo se pueda lograr alcanzar el 100% de la demanda insatisfecha prevista.

Para determinar el tamaño de la empresa se consideraran las categorías detalladas a continuación:

a) Microempresa: aquella organización de producción que tenga entre 1 a 9 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales inferiores a cien mil dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos de hasta cien mil dólares;

b) Pequeña empresa: la organización de producción que tenga entre 10 a 49 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil y un millón de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre cien mil uno y setecientos cincuenta mil dólares; y,

c) Mediana empresa: la organización de producción que tenga entre 50 a 159 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno y cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre setecientos cincuenta mil uno y cuatro millones de dólares.

Considerando una producción de 24000 unidades de 500 gramos, las cuales se las venderá a un precio de \$ 5,20 los ingresos brutos serán de \$ 124.800,00 dólares, por lo que la empresa se la considerará una pequeña empresa.

#### **4.2.2. Localización**

Una localización adecuada tiene dos etapas denominadas macro y micro localización, la primera establece el ámbito regional y en la segunda la ubicación exacta donde se instalará el proyecto.

##### **4.2.2.1. Macrolocalización**

La empresa en relación a la macro localización se encontrará según el modelo territorial en la zona 3, en la provincia de Pastaza, en el Cantón Pastaza.

**FIGURA NO. 4 MAPA DE PASTAZA**



**Fuente:** <http://www.ecuador-hotel.com/es/pastaza-2/>

#### 4.2.2.2. Microlocalización

Para la localización de la planta se consideraran aspectos que le permitan a la empresa ser competitiva y faciliten tanto el manipuleo de los animales, como su transporte principalmente, de igual manera se consideraran aspectos tecnológicos, ambientales, legales, ubicación de proveedores, costo, mano de obra, vías de acceso, infraestructura básica, prohibiciones legales y seguridad.

**TABLA NO. 9 MATRIZ DE LOCALIZACIÓN**

<b>Factor</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación "A"</b>	<b>Ponderación "A"</b>	<b>Calificación "B"</b>	<b>Ponderación "B"</b>
Cercanía a los proveedores de la tilapia.	0,2	10	2	6	1,2
Disponibilidad de mano de obra, su costo, calificación, cantidad, etc.	0,1	8	0,8	9	0,9
Vías de acceso	0,15	10	1,5	9	1,35
Infraestructura básica (agua, luz, teléfono)	0,17	8	1,36	10	1,7
Disposiciones legales o prohibiciones municipales.	0,08	10	0,8	10	0,8
Seguridad	0,15	9	1,35	10	1,5
Costo	0,15	10	1,5	9	1,35
Total	1		9,31		8,8

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

## **Ubicaciones de la planta**

“A” Av. 20 de Julio km 3 vía al puyo.

“B” Calle Amazonas y Ceslao Marín

Se ha determinado que la mejor alternativa para la ubicación de la empresa es en la Avenida 20 de Julio, km 3 vía al puyo, de acuerdo a los resultados ponderados, fijados por la matriz de localización, en comparación con la localización “B”.

Según la matriz de localización expuesta anteriormente la ubicación “A” está muy cerca a los proveedores, mismo que se encuentran en la parroquia Fátima, tiene muy buena de vía de acceso pues está en la carretera que conecta el Tena y Baños, en dirección hacia Guayaquil, es decir al puerto de entrega del producto, de igual manera no existen prohibiciones legales ni municipales, en cuanto a seguridad y costo tiene puntuaciones aceptables.

### **4.2.3. Ingeniería**

La ingeniería del proyecto describirá los proceso para la transformación del producto, hasta su acopio, más los tramites de exportación se los detallará en el apartado correspondiente al plan de exportación.

#### **4.2.3.1. Descripción del proceso de producción de tilapia**

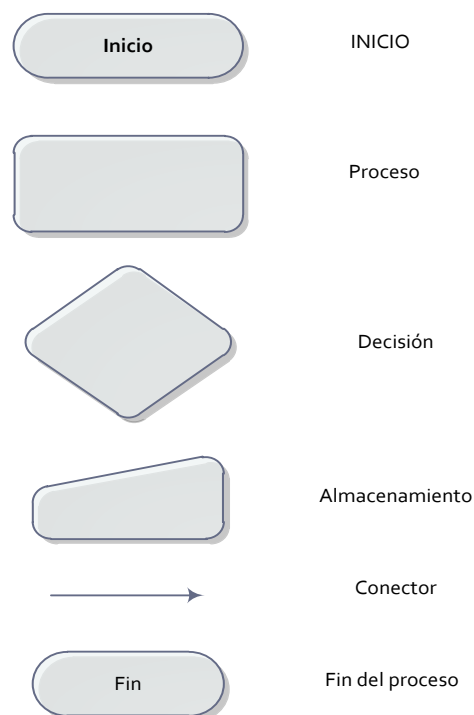
- **Recepción e Inspección.-** Se receptan las tilapias a tiempo que es analizado su estado en relación a su color y olor, además de presentar apariencia brillante, pues cualquier decoloración indica proceso de descomposición
- **Lavado.-** Se las lavará con el fin de quitar cualquier impureza a efecto del transporte.
- **Despielado:** Ingresan a la maquina despieladora, la cual le desprende la piel a la tilapia.
- **Esvicerado:** El proceso de eviscerado se lo realiza manualmente, se trata de abrir el abdomen de la tilapia con un corte y separar las vísceras.

- **Lavado.-** Se realiza una nueva limpieza, luego del esvicerado, con la finalidad de quitar todos los rastros de vísceras del abdomen de la tilapia.
- **Descabezado:** A través de una cuchilla giratoria se descabeza la tilapia.
- **Lavado.-** Se efectúa nuevamente el lavado de la tilapia, con la finalidad de retirar todos los residuos y obtener una tilapia limpia y fresca.
- **Fileteado.-** En esta sección se procede a cortar el cuerpo del pez en dos partes iguales longitudinalmente.
- **Enfundado y empacado.-** El envasado se lo hacen en una máquina de vacío, la cual permite que el producto dure mucho más y se pueda exportar.
- **Almacenamiento.-** Se las almacena en un cuarto frío para mantenerlas conservadas hasta su entrega.

#### 4.2.3.2. Flujograma del proceso de producción de tilapia

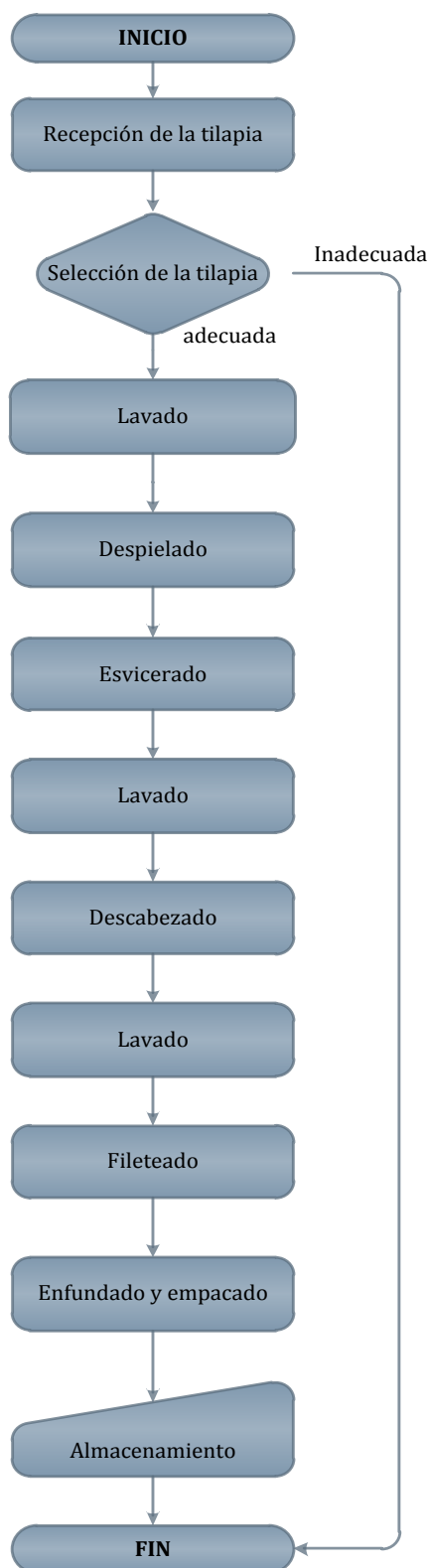
Un flujograma permite ver a través de figuras los procedimientos que se realizarán para la industrialización de la tilapia, para el diseño del mismo se utilizaran las siguientes figuras:

**FIGURA NO. 6 FIGURAS UTILIZADAS**



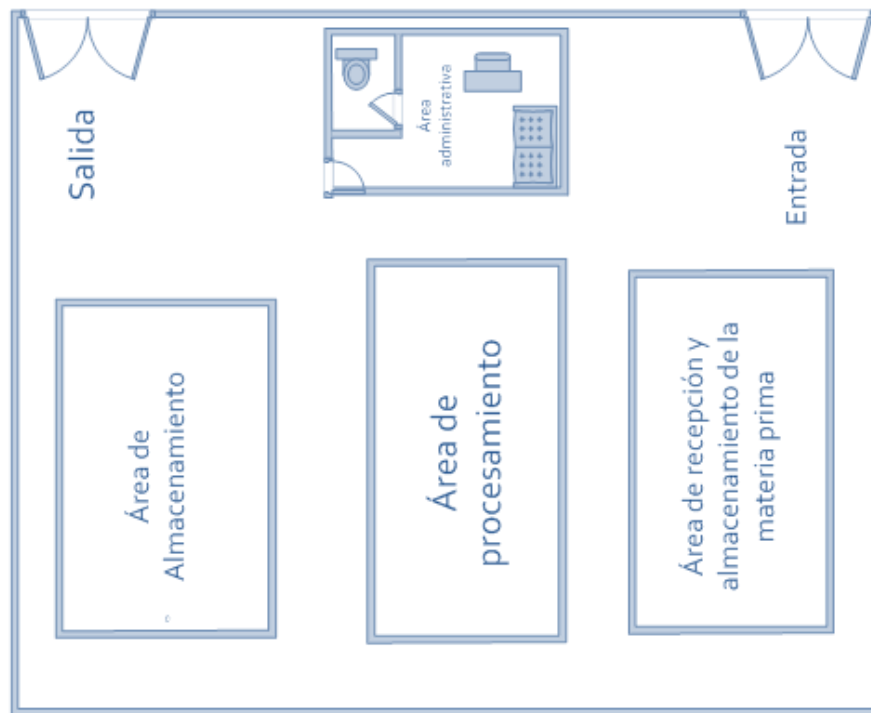
**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

**FIGURA NO. 7 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE  
TILAPIA**



**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

**FIGURA NO. 8 PLANO TENTATIVO DE LA PLANTA**



**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

### **4.3. REQUERIMIENTOS LEGALES**

Existen lineamientos legales que son necesarios cumplir para que la empresa pueda funcionar, ente estos se encuentran:

#### **4.3.1. Permiso de sanidad**

Según la Dirección Provincial de Salud de Pastaza, para obtener el permiso de sanidad se deberá presentar:

- Exámenes de sangre y heces.
- Certificado de salud y una foto.
- Compra solicitud en tesorería.
- Copia de la cedula.
- Permiso bomberos.
- Acta de inspección.
- Certificado de capacitación.

#### **4.3.2. Constitución de compañía**

Para poder exportar es necesario tener personería jurídica, por lo que es necesario constituir a la empresa, por lo que se la constituirá como compañía limitada, para lo cual se deberá considerar que este tipo de empresa se constituye entre tres o más personas, pero menos de quince las mismas solo responderán hasta el monto de sus aportaciones individuales, en relación al capital estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías.

La escritura pública de la formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el que ordenará la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil. (Ley de compañías)

En la escritura se expresará:

1. Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio;
2. La denominación objetiva o la razón social de la compañía;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. La duración de la compañía;
5. El domicilio de la compañía;
6. El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;
7. La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;



8. La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal;
9. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituir la; y,
10. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en la Ley.

#### **4.3.3. Patente municipal**

La patente es necesaria para el funcionamiento de la empresa, y según Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Pastaza se requieren presentar los siguientes documentos:

- Título de propiedad o contrato de alquiler.
- Copia de escritura de constitución de la empresa inscrita en registros públicos.
- Copia de documentos que acrediten el pago de tributos prediales.
- Copia de comprobante de inscripción del Registro Único de Contribuyente (RUC).

#### **4.3.4. Identificación tributaria**

La empresa debe poseer la respectiva identificación tributaria (RUC) para poder funcionar normalmente y de esta manera poder pagar sus obligaciones tributarias. Para obtener el RUC se tendrá que presentar los siguientes documentos ante el Servicio de Rentas Internas (SRI):

- Formulario 01-A con los datos completos y firmado por el representante legal. (sin borrones, ni enmendaduras).
- Formulario 01-B datos de la ubicación de la sociedad. (sin borrones, ni enmendaduras).

- Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación actualizada del representante legal o el pasaporte y tipo de visa en caso de ser extranjero.
- Original y copia del nombramiento legalizado ya sea:
  1. Inscrito en el registro mercantil para las sociedades bajo la Superintendencia de Compañías.
  2. Reconocimiento de firmas para las sociedades de hecho.
  3. Abalizado por el organismo regulador para las sociedades sin fines de lucro.
- Copia del último pago de agua, luz o teléfono del lugar donde funciona la sociedad a nombre del representante legal, accionistas o socios.
- Si el inmueble donde funciona la sociedad es arrendada también tiene que traer una copia del último pago de agua, luz o teléfono y el contrato de arrendamiento legalizado. (Notariado o en el inquilinato).
- En el caso de que el inmueble donde funciona la sociedad no le cobran arriendo debe presentar la carta de cesión gratuita.
- Carta suscrita por el contador indicando su relación laboral o contractual con el contribuyente, copia de la cédula de identidad, papeleta de votación del contador.

#### **4.4. LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS**

En relación a los lineamientos estratégicos de la empresa se diseñaran la misión, visión y la estructura organizacional de la empresa.

##### **4.4.1. Diseño de la misión**

“La misión es el objetivo supremo de la empresa, y expresa de manera muy general lo que quiere alcanzar la organización en función de sus aspiraciones y en cuanto a su papel en la sociedad.” (Oswood, 2002)

La misión se ha diseñado tomando en consideración las siguientes preguntas.

**TABLA NO. 10 DISEÑO DE LA MISIÓN**

¿Qué hace la organización?	Procesar y exportar tilapia
¿Para qué?	Para satisfacer la demanda del mercado extranjero y generar rentabilidad para los socios
¿Cómo?	A través de un producto que cumpla con todos las normas sanitarias
¿Con qué?	Utilizando tecnología adecuada
¿Con que criterios?	Con salubridad, responsabilidad y respeto al medio ambiente

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

### **Misión**

Procesar y exportar tilapia, para satisfacer la demanda del mercado extranjero y generar rentabilidad para los socios, a través de un producto que cumpla con todos las normas sanitarias, utilizando tecnología adecuada, con salubridad, responsabilidad y respeto al medio ambiente

#### **4.4.2. Diseño de la visión**

“La visión de la organización debe estar formulada por los líderes de la empresa y debe ser conocida por toda la organización, para tenerla en cuenta en las labores cotidianas, como para impulsar el compromiso con la empresa.” (Oswood, 2002)

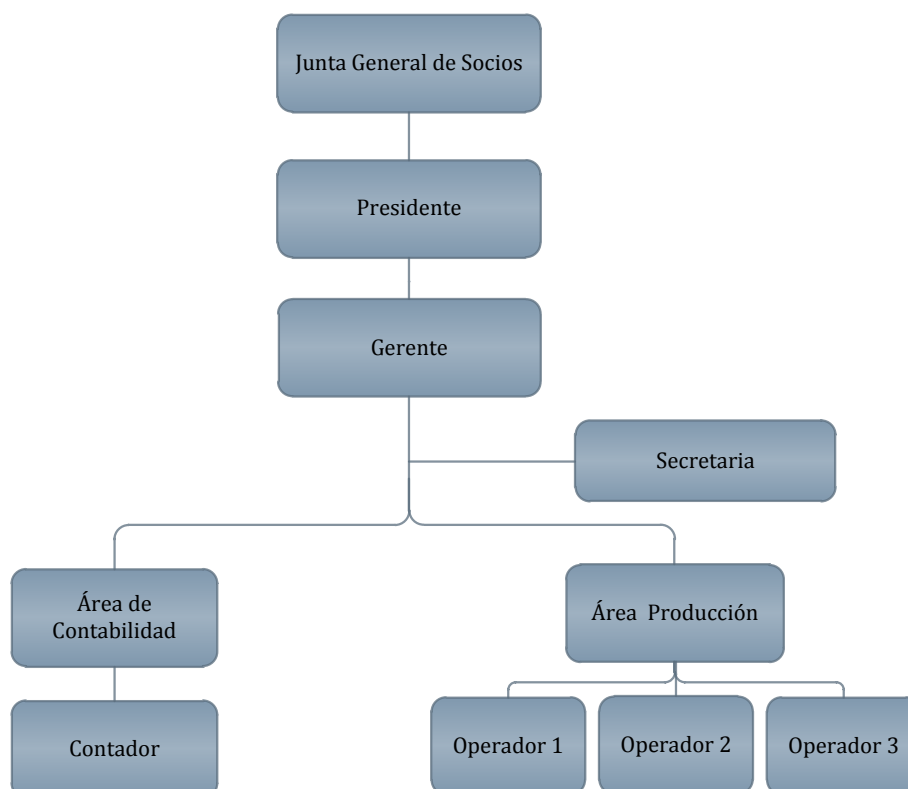
La visión debe considerar como se desea que la empresa sea dentro de 3 a 5 años

### **Visión**

Lograr una participación en el mercado extranjero y satisfacer del cliente, buscando nuevas alternativas para su consumo, implementando tecnología de punta para mejorar los procesos del producto.

#### 4.4.3. Estructura organizacional

**FIGURA NO. 9 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**



Elaborado por: Guido Fabricio Benítez Miranda

#### 4.5. PLAN DE EXPORTACIÓN

Para la exportación del producto se requiere conocer la partida arancelaria, los documentos y trámites necesarios, el plan se lo diseñará de tal manera que pueda acoplarse a cambios en relación a la exportación de productos similares.

La partida arancelaria que se utilizará corresponde a “Tilapia” que corresponde a la 0302690010.

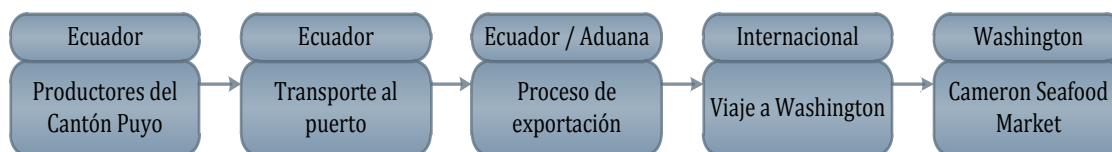
**FIGURA NO. 6 PARTIDA ARANCELARIA**

Nandina	Descripción	Tipo Partida	Unidad Medida	Perecible	Autorización para Importar
0302690010	TILAPIA	SUBPARTIDA	KILOGRAMO NETO/LIQUIDO(kg)	SI	Habilitada

Fuente: [http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/comercio/consultaNomenclaturaNandina.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/comercio/consultaNomenclaturaNandina.jsp)

El plan se lo diseñará de manera flexible, con el fin de que se puedan realizar cambios futuros y adaptarlo a la realidad del país, o para la exportación de productos similares, la exportación es indirecta, pues el producto lo comercializará la empresa Cameron Seafood Market, la misma pondrá su marca en el producto, por lo tanto usará sus propios canales de distribución y todo lo concerniente a lo que refiere a la publicidad.

**FIGURA NO. 7 ESQUEMA BÁSICO DE EXPORTACIÓN PROPUESTO**



**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

#### **4.5.1. Requisitos y documentos para exportar**

##### **4.5.1.1. Registro único de contribuyentes (RUC)**

En el RUC deberá estar catalogado como exportador en estado activo y con autorizaciones vigentes para: emitir facturas o comprobantes de venta, y, guías de remisión.

##### **4.5.1.2. Certificado digital**

Para poder exportar se requiere el certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador o Security Data.

##### **4.5.1.2.1. Certificado digital – Banco Central del Ecuador**

A continuación se presentan los trámites para obtener el certificado digital en el Banco Central del Ecuador.

- **Solicitar el certificado digital.**

Antes de iniciar su solicitud, se deberá tener los documentos escaneados en formato PDF, (tamaño menor o igual a 1Mb y legibles), que requerirá subir para el registro, entre estos:

- Conocer el número de RUC de la empresa.
- Copia de Cédula o pasaporte a Color.
- Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad).
- Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal.
- Autorización firmada por el Representante Legal. (En caso de subrogación o delegación, adjuntar el oficio de encargo o delegación) Importante: Para el día en que realice el pago, traer esta autorización en formato impreso.

## FIGURA NO. 8 AUTORIZACIÓN FIRMADA POR EL REPRESENTANTE LEGAL

LOGOTIPO EMPRESARIAL

Ciudad, fecha  
No. de oficio

Ingeniero  
Hernán González López  
Director de la Entidad de Certificación de Información  
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR  
Presente

**Asunto: Autorización de Certificados Digitales para funcionarios de (Nombre Entidad)**

De mi consideración:

En mi calidad de Representante Legal de (Nombre Entidad), solicito a usted la emisión de los certificados digitales de Firma Electrónica para los siguientes funcionarios de esta institución:

#	Titular	Cargo
1		
2		
-		
-		

**Persona de contacto:**  
Nombre:  
Teléfono:  
Correo electrónico:

Atentamente,

---

Nombre  
Representante Legal

Fuente: <https://www.eci.bce.ec/solicitud-de-certificado-requisitos;jsessionid=bff65b5e7adfd1f095df3775c3ed>

## Registro de la empresa

Para esto se deberá registrar a la empresa en la página:

<http://www.eci.bce.ec/web/guest/registro-empresa-u-organizacion>.

**FIGURA NO. 9 REGISTRO DE LA EMPRESA**

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://www.eci.bce.ec/web/guest/registro-empresa-u-organizacion>. The page header includes the logo of the Banco Central del Ecuador and the text 'CERTIFICACIÓN ELE BANCO'. A navigation bar contains links: Inicio, Quienes Somos, Marco Normativo, Firma Electrónica, Servicios Relacionados, and Centro de Descargas.

The main content area is titled 'Registro de Empresa' and contains several sections:

- Información Empresa:** Includes fields for Tipo de Empresa (PUBLICA or PRIVADAS), RUC, Razón Social, Actividad Económica (a dropdown menu), Dirección, Teléfono (with an extension field), Fax, Provincia, and Ciudad. There are also 'Eliminar' and 'Agregar' buttons.
- Información Representante:** Includes fields for Representante Legal - Nombres Completos, Representante Legal - Tipo de Identificación, and Correo Electrónico. It also has 'Eliminar' and 'Agregar' buttons.
- Para fines internos de validación:** A section with two questions, each with a dropdown menu and a text input field.
- Información Contacto:** Includes fields for Contacto - Nombres Completos, Contacto - Teléfono, and Contacto - Correo Electrónico.
- Requisitos (Solo archivos PDF de tamaño menor o igual a 1Mb):** A table with three rows for uploading documents: 'Copia del RUC de la Empresa', 'Copia del Nombramiento del Representante Legal', and 'Copia a color cédula o pasaporte del Representante Legal'. Each row has a 'Seleccionar archivo' button, a status field (e.g., 'Ningún archi...seleccionado'), and a 'Limpiar' button.

At the bottom, there is a checkbox for 'Toda la información contenida en este formulario es real y autorizo a la ECIBCE que verifique la misma', a note 'Por favor llene todos los campos que contienen el asterisco (\*)', and buttons for 'Registrar', 'Cancelar', and 'Ayuda'.

The footer of the page states: 'TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR'.

Fuente: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/solicitud-de-certificado1>

Después de la aprobación la firma electrónica, la misma puede ser contenida de algunas formas y en algunos dispositivos, los cuales manejan tarifas diferenciadas, la empresa podrá elegir entre uno de los siguientes dispositivos.

**TOKEN.-** Es un dispositivo criptográfico USB, donde se almacena su certificado digital de forma segura, vigencia 2 años

**TABLA NO. 11 TARIFA – TOKEN**

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (token)	\$ 30,00 + IVA
Dispositivo Portable Seguro - Token	\$ 35,00 + IVA
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 65,00 + IVA</b>
Renovación del Certificado (válido por 2 años)	\$ 20,00 + IVA

Fuente: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas2>

**Hardware Security Module.-** es un dispositivo criptográfico ideal para altos volúmenes de transacciones, ejemplo: facturación electrónica, vigencia 3 años

**TABLA NO. 12 TARIFA – HSM**

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (HSM)	\$ 90,00 + IVA
HSM - Puede adquirir a distribuidores locales	-----
Renovación del Certificado (válido por 3 años)	\$ 90,00 + IVA

Fuente: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas2>



**ARCHIVO.-** Es un certificado estándar, que puede ser integrado en cualquier sistema operativo, vigencia 1 año.

**TABLA NO. 13 TARIFA – ARCHIVO**

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (Archivo)	\$ 20,00 + IVA
TOTAL	\$ 20,00 + IVA
Renovación del Certificado (válido por 1 año)	\$ 15,00 + IVA

Fuente: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas2>

**ROAMING.-** Certificado almacenado de forma segura en servidores de la ECIBCE, que le permite realizar operaciones mediante el uso del applet publicado por la ECIBCE- ROAMING o un aplicativo opcional llamado ESP, vigencia 2 años

**TABLA NO. 14 TARIFA – ROAMING**

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (Roaming)	\$ 30,00 + IVA
TOTAL	\$ 30,00 + IVA
Renovación del Certificado (válido por 2 años)	\$ 20,00 + IVA

Fuente: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas2>

#### **4.5.1.2.2. Certificado digital – Security Data**

Otra opción además del Banco Central del Ecuador, es a través de Security Data que es una entidad certificadora de firma electrónica y servicios relacionados autorizada por el CONATEL según la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos. (Securitydata, 2014)

A continuación se muestran los requisitos que se deberá presentar:

- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de Proveedores (RUP) de la empresa en caso de Disponerlo.
- Original o copia certificada y legible del nombramiento del representante legal (se acepta nombramientos con un mínimo de vigencia de 1 mes). adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías (debe tener al menos un mes de vigencia) u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
- Original de la Autorización firmada por el representante legal.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.
- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

#### **4.5.2. Registro en Ecuapass**

Ecuapass es un punto de acceso virtual, donde se pueden desarrollar los trámites de autorización para la exportación o importación, sin la necesidad de visitar de manera presencial las instituciones gubernamentales que regulan el comercio exterior. (Aduanas del Ecuador)

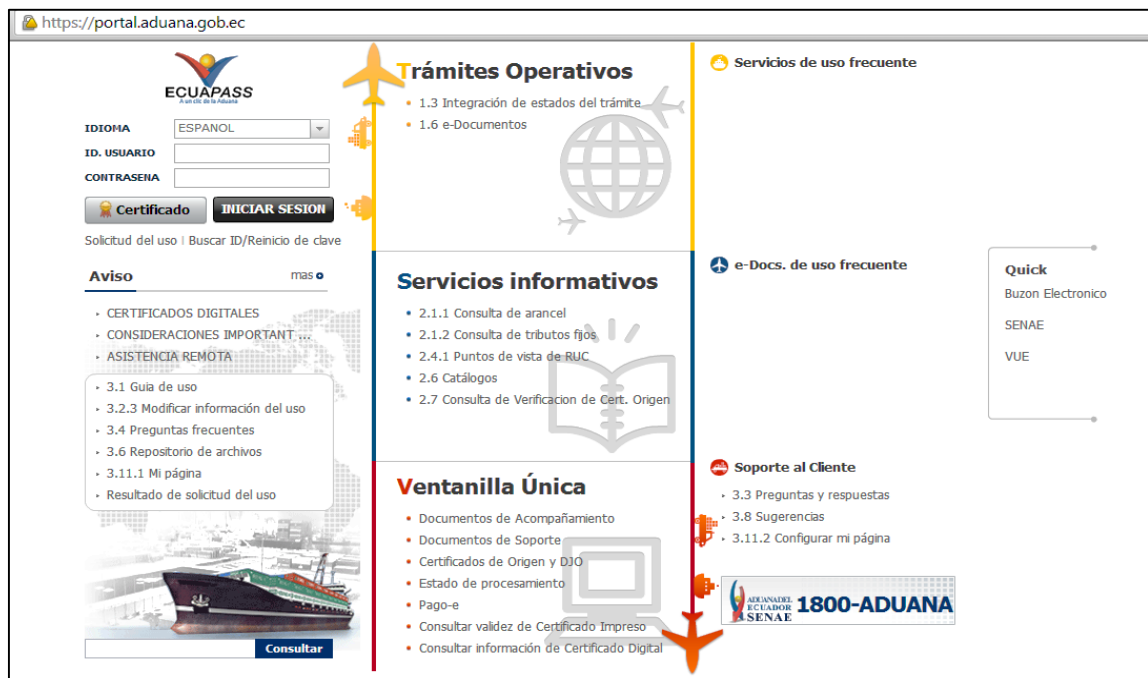
Entre sus principales beneficiosos se tienen:

- Envío y recepción electrónica de información electrónica desde y hacia las entidades públicas.
- Aumenta la eficiencia en los procesos.
- Reducción en los tiempos totales de importación y exportación.
- Seguridad de información (uso de identificación única de certificado digital)
- Declarantes y entidades públicas o privadas pueden conocer el estado de los trámites.
- Disponibilidad inmediata de registros entre las instituciones públicas involucradas
- Eliminación de la inconsistencia de la información

La empresa deberá registre en ECUAPASS, para esto deberá seguir los siguientes pasos: (Aduanas del Ecuador, 2014)

1. Ingresar al portal de Ecuapass, introduciendo la siguiente dirección: <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

**FIGURA NO. 10 PORTAL DE ECUAPASS**



Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec/>

2. Hacer click en el link “solicitud de uso”.

**FIGURA NO. 11 SOLICITUD DE USO**



Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec/>

3. A continuación se desplazará la siguiente página, en la cual se deberá crear usuario y contraseña, llenando datos como:

- Ruc
- Razón Social
- Dirección de la empresa
- Teléfono de la empresa
- Información del representante legal

**FIGURA NO. 12 CREAR USUARIO Y CONTRASEÑA**

← → ↻ 🏠 <https://portal.aduana.gob.ec> ☆ 🔔 ☰

OCE Buzón Electro

**ECUAPASS**

Trámites Operativos Servicios Informativos Soporte al Cliente

Hacer izquierdo Soporte al Cliente > Solicitud del uso

**Solicitud del uso (Representante)**

**Información de empresa**

• RUC empresa  
Razon Social  
Direccion de empresa  
Telefono empresa

**Información de representante**

• ID.usuario  
• Doc. Identificación  
• Nombre Usuario  
• Contraseña  
• Preguntas de Clave1  
• Preguntas de Clave2  
• Preguntas de Clave3  
• Provincia  
• Dirección  
• Telefono1  
Celular MOVISTAR  
• Correo Electrónico  
• Confirmación de correo electrónico  
Posicion REPRESENTANTES  
Recibir mensaje SMS ☒ Recibir ☐ No recibir  
• Confirmación de Contraseña  
• Respuesta de Clave1  
• Respuesta de Clave2  
• Respuesta de Clave3  
• Ciudad  
Telefono2  
Fax  
SENAE Correo Electrónico

Tipo de OCEs AGENTE DE ADUANA

No	Código de OCEs	En el informe se clasifican	Solicitar nuevo código
1	16938975	IMP/EXPORTADOR	EMISION

• Identificación única de certificado digital

<input type="checkbox"/>	Nombre del archivo	Tamaño del archivo
<input type="checkbox"/>		KByte

Tamaño total de archivo :

Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec/>

4. El representante deberá ingresar la información de firma digital, eligiendo según la ubicación de certificación como se muestra en la figura a continuación:

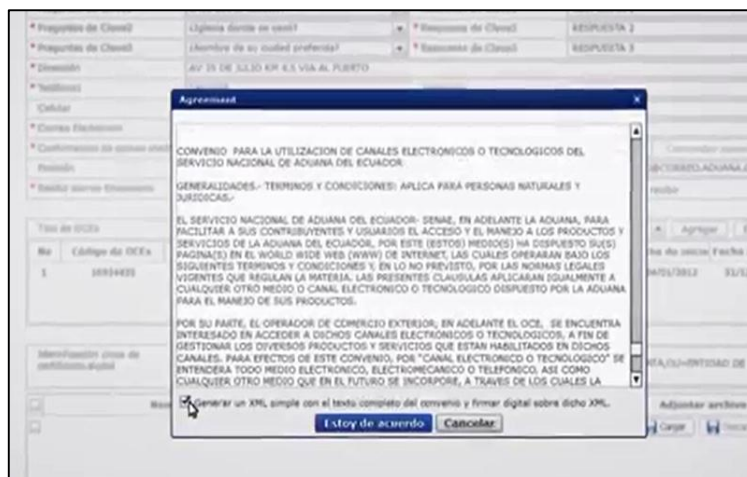
**FIGURA NO. 13 INGRESAR LA IDENTIFICACIÓN ÚNICA DE CERTIFICADO DIGITAL**



Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec/>

5. Se procede a aceptar las políticas de uso para poder continuar, que es el contrato que normará las relaciones que se realizan a través de Ecuapass.

**FIGURA NO. 14 INGRESAR LA IDENTIFICACIÓN ÚNICA DE CERTIFICADO DIGITAL**



Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec/>

6. A continuación ya se podrá acceder al portal Ecuapass y dirigirse al módulo de ventanilla única.

**FIGURA NO. 15 INGRESAR A VENTANILLA ÚNICA**



Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec/>

Aquí se podrá:

1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica

#### **4.5.3. Proceso de exportación**

El proceso inicia con la transmisión electrónica de una declaración aduanera de exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Aduanas del Ecuador, 2014)

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía: datos específicos

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de aforo documental
- Canal de aforo físico intrusivo
- Canal de aforo automático

Para el caso del canal de aforo automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del canal de aforo documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del canal de aforo físico intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

#### **4.5.4. Documentos para exportar**

Los documentos requeridos para exportar son los siguientes:

- Factura proforma (anexo 1)
- Factura comercial (anexo 2)
- Carta de porte: Es el documento más importante en la carga terrestre dado que cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo, es decir que concede la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo; por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre (anexo 3)
- Lista de Empaque - Packing List: Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa. Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo éste factor de la naturaleza de las mercaderías. Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercadería. Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado. (anexo 4)

#### **4.5.5. Requisitos para exportar productos originarios de la acuicultura y pesca**

- OBTENER AUTORIZACIÓN EN EL MAGAP: 1) Acuerdo Ministerial (autorización para exportar otorgada por la Subsecretaria de Acuicultura y Pesca); 2) Acta de Producción Efectiva (inspección del establecimiento por parte de la Subsecretaria de Acuicultura y Pesca, en el caso de ser planta, procesadoras industriales, empacadoras).
- APROBAR LA VERIFICACIÓN: La verificación consiste en una inspección y el proceso técnico de revisión.



- **OBTENER CERTIFICACIÓN:** Previo al embarque del producto, el exportador debe acercarse al instituto nacional de pesca para solicitar la emisión del Certificado Sanitario.

#### 4.5.6. Régimen aduanero

El régimen que aplica para los filetes de tilapia es el régimen de consumo, pues como ya se revisó en el marco teórico, es el régimen por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior. En este caso la tilapia será para su consumo definitivo en Washington - Estados Unidos.

#### 4.5.7. Elección del puerto

Para la selección del puerto considerando que todos los trámites se los realiza través de internet y que no hay mayor diferencia en los trámites de exportación se elegirá el puerto considerando la distancia, a continuación se muestran los puertos del Ecuador

**FIGURA NO. 20 PUERTOS EN ECUADOR**



Fuente: [http://www.remar.com.ec/remar/es/Puertos\\_/Puertos%20de%20Ecuador](http://www.remar.com.ec/remar/es/Puertos_/Puertos%20de%20Ecuador)

#### Distancias a los principales puertos:

Puyo – Manta: 481 km

Puyo – Guayaquil: 357 km

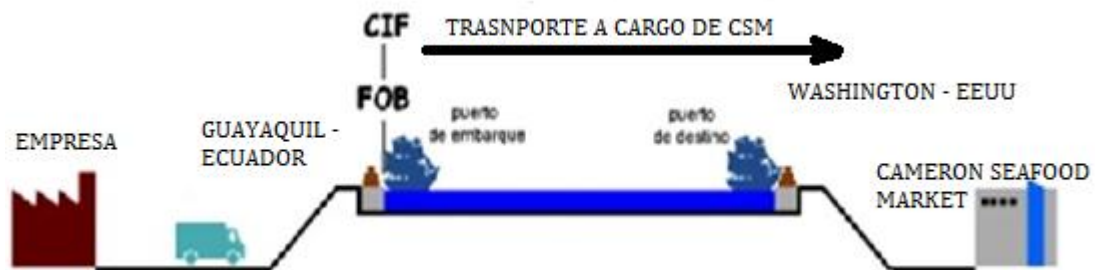
Puyo – Esmeraldas: 473 km

Se elegirá al puerto de Guayaquil para la exportación, el flete se demorará aproximadamente 5 horas y media, en llegar al mismo, y desde ahí partirá al puerto destino que será en Washington.

#### 4.5.8. Incoterms

El incoterm a utilizar es FOB (Free On Board o Franco a bordo) es decir que la empresa entregará la tilapia sobre el buque, en el puerto de Guayaquil.

**FIGURA NO. 21 INCOTERMS**



**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

#### 4.5.9. Aranceles

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para la exportación de tilapias. Solo se pagará el impuesto FONDINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) que es del 0,5%.

#### 4.6. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero mostrará las inversiones fijas intangibles y el capital de trabajo, también cuantificará los costos anuales y determinará los resultados, con el fin de poder evaluar el estudio.

En el estudio financiero se realizarán, las siguientes matrices financieras:

- Inversiones.

- Estructura de costos.
- Estado de Resultados.
- Flujo de Efectivo.

#### 4.6.1. Inversiones

En lo que se refiere a las inversiones se las ha dividido en tres: Inversión fija, intangible y en capital de trabajo, en el cual se desglosa en costos, gastos administrativos, gastos venta y financieros.

**TABLA NO. 15 MATRIZ DE INVERSIONES**

<b>RUBRO</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>COSTO PARCIAL</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>INVERSIÓN FIJA</b>				<b>\$56.680,00</b>
<b>Infraestructura</b>			<b>\$39.000,00</b>	
<b>Maquinarias equipos</b>			<b>\$15.380,00</b>	
Despieladora de tilapia			\$3.300,00	
Cuarto Frio			\$7.500,00	
Empacadora al vacío			\$3.600,00	
Balanza digital			\$180,00	
Mesa de acero inoxidable			\$800,00	
<b>Herramientas</b>			<b>\$350,00</b>	
<b>Muebles enseres</b>			<b>\$770,00</b>	
Escritorios	2 u.	\$210,00	\$420,00	
Archivadores	2 u.	\$135,00	\$270,00	
Silla ejecutiva	2 u.	\$40,00	\$80,00	
<b>Equipo de Oficina</b>			<b>\$1.180,00</b>	
Computadora	2 u.	\$450,00	\$900,00	
Impresora multifunción	2 u.	\$140,00	\$280,00	
<b>ACTIVOS</b>				<b>\$900,00</b>

<b>INTANGIBLES</b>				
Gastos de constitución			\$500,00	
Patente			\$400,00	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>				<b>\$ 7.266,49</b>
Materia prima				
Tilapias	1.100 kg.	\$3,20	\$3.520,00	
Fundas para sellado al vacío impresas	2.000 u.	\$0,20	\$400,00	
<b>Mano de obra</b>				
Sueldos Obreros			\$1.208,36	
<b>Costos Indirectos</b>				
Energía Eléctrica			\$70,00	
Combustible			\$120,00	
<b>Gastos de Administración</b>				
Sueldos			\$1.268,13	
Servicios básicos			\$80,00	
<b>Gastos de venta</b>				
Transporte			\$400,00	
Tramites de exportación			\$340,00	
<b>Gastos Financieros</b>				
Interés			\$200,00	
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>				<b>\$64.846,49</b>

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

#### 4.6.2. Fuentes de financiamiento

En relación a las fuentes de financiamiento, se lo clasifica en financiamiento propio dado por el aporte de los socios y el financiamiento bancario, el cual provendrá de un préstamo bancario.

**TABLA NO. 16 FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

CONCEPTO	INVERSIÓN (\$)	%
<b>FINANCIAMIENTO PROPIO</b>		
Aporte de los socios	\$ 44.846,49	69%
<b>FINANCIAMIENTO CON TERCEROS</b>		
Financiado del Banco	\$ 20.000,00	31%
<b>Total de Inversión</b>	<b>\$ 64.846,49</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

#### **4.6.3. Amortización bancaria**

El préstamo que requiere será de \$ 20000 dólares, la forma del pago del mismo se la detalla a continuación en la tabla de amortización bancaria anual, el interés de este será del 12% que es la tasa para préstamos productivos que otorga la corporación financiera.

**TABLA NO. 17 TABLA DE AMORTIZACIÓN BANCARIA**

Periodo	Deuda	Interés	Amortización	Cuota Fija
1	\$ 20.000,00	\$ 2.400,00	\$ 3.148,19	\$ 5.548,19
2	\$ 16.851,81	\$ 2.022,22	\$ 3.525,98	\$ 5.548,19
3	\$ 13.325,83	\$ 1.599,10	\$ 3.949,10	\$ 5.548,19
4	\$ 9.376,73	\$ 1.125,21	\$ 4.422,99	\$ 5.548,19
5	\$ 4.953,75	\$ 594,45	\$ 4.953,75	\$ 5.548,19
Total	\$ 0,00	\$ 7.740,97	\$ 20.000,00	\$ 27.740,97

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

#### 4.6.4. Costos y gastos

**TABLA NO. 18 COSTOS Y GASTOS**

	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Fijo</b>	<b>Variable</b>	<b>Total</b>
<b>Materia Prima</b>					\$ 47.040,00
Tilapias	13.200 kg.	\$ 3,20		\$ 42.240,00	
Fundas para sellado al vacío impresas	24.000 u.	\$ 0,20		\$ 4.800,00	
<b>Mano de Obra</b>			\$ 14.500,32		\$ 14.500,32
<b>Costos Indirectos</b>					\$ 6.296,00
Energía Eléctrica				\$ 840,00	
Combustible				\$ 1.440,00	
Depreciación			\$ 3.836,00		
Amortización			\$ 180,00		
<b>Gastos Administrativos</b>					\$ 16.177,60

Sueldos			\$ 15.217,60		
Servicios Básicos			\$ 960,00		
<b>Gastos de Venta</b>					\$ 8.880,00
Transporte			\$ 4.800,00		
Tramites de exportación			\$ 4.080,00		
<b>Gastos Financieros</b>					\$ 2.400,00
Interés			\$ 2.400,00		
<b>Costos</b>			\$ 45.973,92	\$ 49.320,00	
<b>Costo Total</b>			\$ 95.293,92		\$ 95.293,92

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

#### 4.6.5. Determinación de los ingresos

Se ha considerado que la producción de la empresa será de 24000 unidades de 500 gramos, las cuales ya consideran una merma en la producción del 10%, el precio en términos FOB será de \$ 5,15.

Los ingresos se proyectaran considerando que se producirá 5% más cada año teniendo en cuenta que la demanda insatisfecha para el año 2014 es de 94,58 toneladas y que con la producción actual apenas se cubre un 12,68%.

**TABLA NO. 19 CALCULO DE LOS INGRESOS**

<b>Unidades mensuales</b>	<b>Unidades anuales</b>	<b>Precio de venta</b>	<b>Ventas totales</b>
2000	24000	\$ 5,15	\$ 123.600,00

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

#### 4.6.6. Ingresos proyectados

**TABLA NO. 20 INGRESOS PROYECTADOS**

<b>AÑOS</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Ventas</b>	\$ 123.600,00	\$ 129.780,00	\$ 136.269,00	\$ 143.082,45	\$ 150.236,57

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda



#### 4.6.7. Estado de resultados

**TABLA NO. 21 ESTADO DE RESULTADOS**

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ventas	\$ 123.600,00	\$ 129.780,00	\$ 136.269,00	\$ 143.082,45	\$ 150.236,57
Valor de Salvamento					\$ 37.500,00
Costo de Ventas	\$ 67.836,32	\$ 71.228,14	\$ 74.789,54	\$ 78.529,02	\$ 82.455,47
Utilidad Bruta	\$ 55.763,68	\$ 58.551,86	\$ 61.479,46	\$ 64.553,43	\$ 105.281,10
(-) Gastos de Administración	\$ 16.177,60	\$ 16.986,48	\$ 17.835,80	\$ 18.727,59	\$ 19.663,97
(-) Gasto de Ventas	\$ 4.800,00	\$ 5.040,00	\$ 5.292,00	\$ 5.556,60	\$ 5.834,43
(-) Gasto Financiero	\$ 2.400,00	\$ 2.022,22	\$ 1.599,10	\$ 1.125,21	\$ 594,45
Utilidad antes de Part .Trab.	\$ 32.386,08	\$ 34.503,17	\$ 36.752,55	\$ 39.144,03	\$ 79.188,25
(-) 15% part. Trabajadores	\$ 4.857,91	\$ 5.175,48	\$ 5.512,88	\$ 5.871,60	\$ 11.878,24
Utilidad antes de I.R.	\$ 27.528,17	\$ 29.327,69	\$ 31.239,67	\$ 33.272,42	\$ 67.310,01
(-) Impuesto a la Renta	\$ 6.056,20	\$ 6.452,09	\$ 6.872,73	\$ 7.319,93	\$ 14.808,20
Utilidad Neta	\$ 21.471,97	\$ 22.875,60	\$ 24.366,94	\$ 25.952,49	\$ 52.501,81

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

#### 4.6.8. Flujo de efectivo proyectado

**TABLA NO. 22 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**

	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ventas		\$ 123.600,00	\$ 129.780,00	\$ 136.269,00	\$ 143.082,45	\$ 150.236,57
Valor de Salvamento						\$ 37.500,00
Costo de Ventas		\$ 67.836,32	\$ 71.228,14	\$ 74.789,54	\$ 78.529,02	\$ 82.455,47
Utilidad Bruta		\$ 55.763,68	\$ 58.551,86	\$ 61.479,46	\$ 64.553,43	\$ 105.281,10
(-) Gastos de Administración		\$ 16.177,60	\$ 16.986,48	\$ 17.835,80	\$ 18.727,59	\$ 19.663,97
(-) Gasto de Ventas		\$ 4.800,00	\$ 5.040,00	\$ 5.292,00	\$ 5.556,60	\$ 5.834,43
(-) Gasto Financiero		\$ 2.400,00	\$ 2.022,22	\$ 1.599,10	\$ 1.125,21	\$ 594,45
Utilidad antes de Part.Trab.		\$ 32.386,08	\$ 34.503,17	\$ 36.752,55	\$ 39.144,03	\$ 79.188,25
(-) 15% part. Trabajadores		\$ 4.857,91	\$ 5.175,48	\$ 5.512,88	\$ 5.871,60	\$ 11.878,24
Utilidad antes de I.R.		\$ 27.528,17	\$ 29.327,69	\$ 31.239,67	\$ 33.272,42	\$ 67.310,01
(-) Impuesto a la Renta		\$ 6.056,20	\$ 6.452,09	\$ 6.872,73	\$ 7.319,93	\$ 14.808,20
Utilidad Neta		\$ 21.471,97	\$ 22.875,60	\$ 24.366,94	\$ 25.952,49	\$ 52.501,81
( + ) depreciación		\$ 3.836,00	\$ 3.836,00	\$ 3.836,00	\$ 3.836,00	\$ 3.836,00
( + ) amortización		\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
( - ) amortización bancaria		\$ 3.148,19	\$ 3.525,98	\$ 3.949,10	\$ 4.422,99	\$ 4.953,75
Inversión Fija	-\$ 56.680,00					
Inversión Intangible	-\$ 900,00					
Inversión en cap. de trabajo.	-\$ 7.266,49					
Recuperación cap. de trabajo						\$ 7.266,49
<b>Flujo de caja</b>	-\$ 64.846,49	\$ 22.339,78	\$ 23.365,62	\$ 24.433,85	\$ 25.545,50	\$ 58.830,56

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

## 4.7. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación del proyecto es la herramienta mediante la cual se analiza los resultados obtenidos en el proyecto, para determinar su viabilidad financiera - económica.

### 4.7.1. Valor actual neto

Para el cálculo del VAN se ha calculado una tasa de actualización a partir de la sumatoria de la inflación acumulada 2,73% y la tasa pasiva referencial fijada por el Banco Central del Ecuador 4,53%, es decir 7,26%

**CUADRO NO. 23 VALOR ACTUAL NETO**

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 64.846,49	1	-\$ 64.846,49	-\$ 64.846,49
1	\$ 22.339,78	0,932314003	\$ 20.827,69	-\$ 44.018,81
2	\$ 23.365,62	0,869209401	\$ 20.309,62	-\$ 23.709,19
3	\$ 24.433,85	0,810376096	\$ 19.800,61	-\$ 3.908,58
4	\$ 25.545,50	0,755524983	\$ 19.300,27	\$ 15.391,68
5	\$ 58.830,56	0,704386521	\$ 41.439,45	\$ 56.831,14

**Fuente:** Flujo de caja

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

El valor actual Neto es de \$ 56.831,14 al ser mayor que cero el proyecto es factible.

#### 4.7.2. Tasa interna de retorno

Representa, porcentualmente cuánto el proyecto entrega a sus inversionistas y financistas con respecto a la inversión. Para el cálculo de la tasa interna se requiere un van negativo próximo a cero, para lo cual se aplicará una tasa de descuento del 31,44%, determinada de manera aleatoria hasta que el VAN resulte negativo.

**CUADRO NO. 24 VALOR ACTUAL NETO (-)**

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 64.846,49	1	-\$ 64.846,49	-\$ 64.846,49
1	\$ 22.339,78	0,760803408	\$ 16.996,18	-\$ 47.850,32
2	\$ 23.365,62	0,578821826	\$ 13.524,53	-\$ 34.325,78
3	\$ 24.433,85	0,440369618	\$ 10.759,92	-\$ 23.565,86
4	\$ 25.545,50	0,335034707	\$ 8.558,63	-\$ 15.007,23
5	\$ 58.830,56	0,254895547	\$ 14.995,65	-\$ 11,58

**Fuente:** Flujo de caja

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

$$TIR = i_1 + (i_2 + i_1) \left( \frac{VAN 1}{VAN 1 - VAN 2} \right)$$

$$TIR = 7,26 \% + (24,18\%) / (0,99980)$$

$$TIR = 7,26 \% + 24,18\%$$

$$TIR = 31,44\%$$

La tasa interna de retorno es 31,44% y al ser mayor a la tasa de oportunidad que se ha tomado como la suma de la inflación más la tasa que pagarían en el banco, se afirma que el proyecto es viable.

#### 4.7.3. Relación beneficio-costo

$$R\ b/c = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$R\ b/c = \$ 121.677,63 / 64.846,49$$

$$R\ b/c = \$ 1,88$$

El estudio muestra una relación B/C de 1,88 resultado mayor a la unidad, lo que significa que el proyecto obtiene 88 centavos por cada dólar invertido, asignación a la que se puede calificar como económicamente eficiente.

#### 4.7.4. Periodo de recuperación de la inversión

En el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se determinará hasta que año se recupera el monto principal y el faltante se lo realiza por regla de tres.

**CUADRO NO. 25 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

Periodos	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados
0	\$ 64.846,49		
1		\$ 22.339,78	\$ 22.339,78
2		\$ 23.365,62	\$ 45.705,40
3		\$ 24.433,85	\$ 70.139,25
4		\$ 25.545,50	\$ 95.684,75
5		\$ 58.830,56	\$ 154.515,31

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Guido Fabricio Benítez Miranda

En el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se determinará hasta que año se recupera el monto principal y el faltante se lo realiza por regla de tres.

$$\text{Periodo de recuperación de la inversión} = a + ((b - c) / d)$$

Dónde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

**Periodo de recuperación de la inversión =**

$$a + ((b - c) / d)$$

$$A = 2$$

$$B = \$ 64.846,49$$

$$C = \$ 45.705,40$$

$$D = \$ 24.433,85$$

**Periodo de recuperación de la inversión =**

$$2 + (\$64.846,49 - \$ 45.705,40) / \$ 24.433,85)$$

**Periodo de recuperación de la inversión =**

$$2,7834$$

Para el cálculo más exacto se transformará 0,7834 años a meses a través de una regla de tres.

Años	Meses
1	12
0,7834	9,40

El periodo de recuperación de la inversión es de 2 años 9 meses, y dado que el estudio tiene un periodo de evaluación de 5 años, la puesta en marcha del mismo es recomendable.

#### 4.7.5. Punto de equilibrio

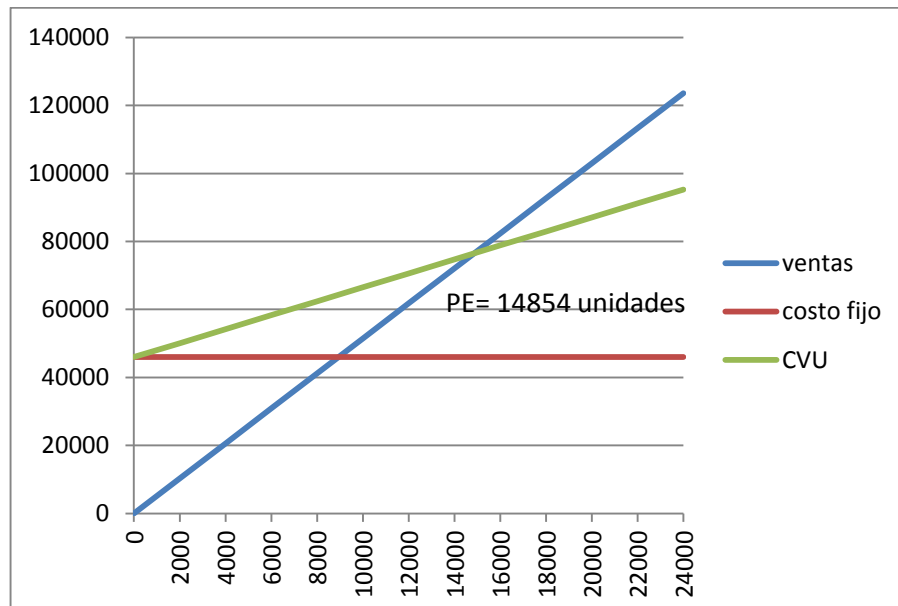
Para el cálculo del punto de equilibrio se presentan a continuación los siguientes datos.

Costo Fijo	\$ 45.973,92
Costo Variable Unitario	\$ 2,06
Producción anual	24000
Precio de Venta	\$ 5,10

Costo fijo		
<hr/>		
precio de venta	-	costo variable unitario
<hr/>		
\$ 45.973,92		
<hr/>		
\$ 5,15	-	\$ 2,06
<hr/>		
\$ 45.973,92		
<hr/>		
\$ 3,10		

14854 Unidades

**GRAFICO NO. 7 PUNTO DE EQUILIBRIO**



**Fuente:** Cálculo del punto de equilibrio

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

Como se observa en el gráfico, el punto de equilibrio es de 13865 unidades teniendo en cuenta una producción 24000 unidades.

#### 4.7.6. Resumen de Indicadores

**CUADRO NO. 26 RESUMEN DE INDICADORES**

INDICADOR	VALOR
VAN	\$ 56.831,14
TIR	31,44%
R. B/C	\$ 1,88
PRI	2 años 9 meses
Punto de equilibrio	14854 Unidades

**Fuente:** Tabla 23, Tabla 24, Tabla 25

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda



## CONCLUSIONES

- El estudio de mercado muestra una demanda insatisfecha de 94,58 toneladas para el año 2014 con una tendencia creciente, lo que se convierte en una oportunidad para el estudio, considerando que el mismo apenas cubriría el 12,68% de esta.
- Se realizó un estudio técnico en el cual se expone el tamaño, la localización de la planta y la ingeniería en la cual se muestran los procesos para la industrialización de la tilapia, tanto de forma escrita como a través de un diagrama de flujo, lo que facilitará al personal de la empresa tener claro los procesos a cumplir.
- En relación los lineamientos estratégicos se diseñó la misión, que indica cual es el objetivo que tendrá la empresa y una visión que expone a donde deberá llegar la misma, de igual manera se realizó una estructura organizacional con el fin de que el personal tenga clara la cadena de mando y cuantos departamentos existen en la empresa.
- En el estudio financiero se muestran las inversiones que se deberán realizar, como son en activos fijos \$56.680,00; activos intangibles \$ 900,00 y capital de trabajo, es decir el dinero que necesita la empresa para su funcionamiento que asciende a \$ 7.266,49; de igual manera se muestran los resultados del proyecto tanto en el estado de resultados como en el flujo de caja, los cuales indican que existe factibilidad de poner la empresa en marcha.
- En relación a la evaluación del proyecto se determinó un VAN de \$ 56.831,14; una TIR de 31,44%, una relación beneficio costo de \$ 1,88, un periodo de recuperación de la inversión de 2 años 9 meses y un punto de equilibrio de 14854 unidades.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda aprovechar la oportunidad existente en relación a una demanda insatisfecha de 94,58 toneladas y poner en marcha el proyecto, teniendo en consideración además que el producto será comprado a una parte de la oferta existente, lo cual amplía aún más el mercado.
- Se deberá tener en consideración para la implementación de la empresa, el estudio técnico, considerando que el mismo muestra la localización más adecuada, de igual manera considera todos los procesos para la industrialización y exportación de la tilapia, con lo que se facilitará la realización de las actividades.
- Considerando los requisitos legales detallados, se recomienda cumplir estrictamente con cada uno de estos, pues son necesarios para que se puedan realizar las actividades tanto de funcionamiento de la empresa como de exportación, además de generar costos innecesarios al no cumplirse.
- Se recomienda utilizar la misión, visión con el fin de tener claro el objetivo de la empresa y a donde se quiere llegar, de igual manera se deberá considerar la estructura organizacional con el fin de que el personal tenga clara la cadena de mando y cuantos departamentos existen en la empresa.
- Analizados todos los indicadores del proyecto como son, un periodo de recuperación de la Inversión de 2 años 9 meses, de un periodo de evaluación de proyecto de 5 años, un valor actual neto de \$ 56.831,14 mayor a uno, una tasa interna de retorno de 31,44% superior a la tasa de descuento 7,26 % (inflación acumulada + tasa pasiva) y la relación beneficio/ costo de \$ 1,88 mayor a uno, se puede concluir que el proyecto es factible y se recomienda ponerlo en marcha.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Ballesteros, A. (2005). *Comercio Exterior: Teoría y práctica*. Madrid: Universidad de Murcia.
- Bancomext. (2005). *Guía básica del exportador*. México: Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Chiriboga, L. (2009). *Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano*. Quito: CCE.
- Corporación de Estudios y Publicaciones. (2008). *Ley de Compañías*. Quito: CEP.
- Coss, R. (2008). *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión*. México: Limusa.
- DeZuani, R. (2008). *Introducción a la Administración de Organizaciones*. Buenos Aires: Valleta.
- Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). *Comercio Internacional*. Barcelona: Reverte.
- Fleitman, J. (2009). *Negocios Exitosos*. California: Mc Graw Hill.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson.
- Mercado, S. (2000). *Comercio Internacional*. México: Limusa.
- Oswood, W. (2002). *Métodos de planificación de negocios*. Monterrey: Limusa.
- ProEcuador. (2012). *Guía logística internacional*. Quito: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.
- ProEcuador. (2013). *Guía Comercial Estados Unidos*. Quito: ProEcuador.

## **INTERNET**

- ProEcuador. (Agosto de 2013). *Plan de Marketing para los productos estrella del Ecuador*. Recuperado el 1 de Junio de 2014, de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/PROEC\\_PM2013\\_MARKETING\\_CHICAGO.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/PROEC_PM2013_MARKETING_CHICAGO.pdf)

Registro Oficial. (2011). *Registro Oficial N° 452* . Quito: Editora Nacional.

Velez, M. (31 de Agosto de 2012). *Comunidad Todo Comercio Exterior*.

Recuperado el 27 de Abril de 2014, de

<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/forum/topics/exportaci-n-de-tilapia>

Ritter, Harry (2003): *Washington's History: The People, Land, and Events of the Far Northwest*. Westwinds Press, . [ISBN 1-55868-641-X](#)

**<https://www.google.com.ec/maps/@47.3829174,-119.6035676,7z>**

# ANEXOS


## ANEXO 1: MODELO DE FACTURA PROFORMA

FACTURA PROFORMA / PROFORMA INVOICE				
<b>REMITENTE</b> Empresa: Contacto: Dirección: Teléfono:				
<b>DESTINATARIO</b> Empresa: Contacto: Dirección (incluir código postal): Teléfono:				
Guía n°				
ítem	Descripción detallada de los bienes ítem x ítem (Evitar colocar no de artículo)	Cantidad por unidad	Valor unitario en \$	Valor total en \$
Total piezas:		Total		
Peso total:				
<p>“nombre de la empresa” certifica que la información declarada en esta factura proforma es verdadera y correcta y que los contenidos de este envío corresponden a los declarados en esta factura proforma.</p> <p>“nombre de la empresa” autoriza a DHL a ejecutar cualquier documento adicional necesario para la exportación de la mercadería aquí declarada.</p> <p>“nombre de la empresa” hereby certify that the information on this invoice is true and correct and that the contents of this shipment are as slated above.</p> <p>“nombre de la empresa” do hereby authorize DHL Corporation lo execute any additional documents necessary for the export of merchandise described herein on my/our behalf.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 20px;"> <span>Firma _____</span> <span>Fecha _____</span> </div> <div style="margin-top: 10px;">           Aclaración _____         </div>				

**Fuente:** adexdatatrade.com

**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

## ANEXO 2 : MODELO DE FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA: Direccion:..... Telefono / Fax:..... E-mail:.....							
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: Direccion:..... Atencion:..... INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....				Nombre de Contacto:..... Nuestra referencia:..... N° Cliente:..... N° de Orden de Pedido:.....			
La mercancia ha sido enviada en: Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): Netweight (Peso Neto): Marks (marcas): Vía: Made in:							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCIÓN DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
INCOTERM:				TOTAL FACTURADO			

**Fuente:** <http://cinternacional.pbworks.com/w/page/24791402/incoterm>  
**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda

### ANEXO 3: MODELO DE CARTA DE PORTE

CARTA DE PORTE					
<b>ORIGEN:</b>				<b>DESTINO:</b>	
<b>REMITENTE</b>			<b>CONSIGNATARIO</b>		
<b>CALLE Y NUMERO</b>			<b>CALLE Y NÚMERO</b>		
<b>RFC</b>		<b>E-MAIL</b>		<b>RFC</b>	
<b>CONTACTO</b>		<b>TELÉFONO</b>		<b>CONTACTO</b>	
<b>FACTURAR A ( SI ES DIFERENTE AL CLIENTE ESPECIFIQUE):</b>			<b>NÚMERO DE R.F.C.</b>		
<b>CALLE Y NUMERO:</b>			<b>CONTACTO PAGO</b>		<b>E-MAIL</b>
<b>CIUDAD:</b>		<b>ESTADO</b>		<b>NÚMERO DE CLIENTE</b>	
<b>NUMERO DE PIEZAS</b>	<b>TIPO DE EMBALAJE</b>	<b>CONTENIDO GENÉRICO DECLARADO POR EL REMITENTE NUEVO O USADO</b>		<b>PESO BRUTO</b>	<b>VALOR DECLARADO</b>
<b>INFORMACIÓN ADICIONAL PRIMERA VENTA</b>					
<b>MERCANCÍA NACIONAL:</b>		<b>SI ( ) NO ( )</b>		<b>VALOR TOTAL DECLARADO POR PARTE DEL CLIENTE:</b>	
<b>DE IMPORTACIÓN:</b>		<b>SI ( ) NO ( )</b>		<b>0,00</b>	
<b>RECIBIDO EL EMBARQUE POR.....:</b>				<b>SE PAGARÁ A LOS 15 DÍAS FECHA FACTURA EN UNA SOLA EXHIBICIÓN</b>	
<b>NOMBRE</b>	<b>FECHA</b>	<b>FIRMA</b>		<b>TARIFA DE SERVICIOS BÁSICOS</b>	
				<b>FLETE</b>	\$0,00
				<b>TOTAL DE OTROS</b>	\$0,00
				<b>SUB-TOTAL</b>	\$0,00
<b>SERVICIOS COMPLEMENTARIOS</b>				<b>IVA DE % (según sea el caso)</b>	\$0,00
PREEXPEDICIÓN	0,00	EMBALAJE	0,00	<b>TOTAL DE FLETE Y OTROS</b>	\$0,00
PREVIA CITA	0,00	KILOMETRAJE	0,00	<b>SEGURO OPCIONAL</b>	\$0,00
				<b>IVA DEL SEGURO %</b>	\$0,00
ALMACENAJE	0,00	CAMBIO PALLET / REPALETIZADO		<b>TOTAL DEL SEGURO MAS IVA</b>	\$0,00
DEVOLUCIÓN A ORIGEN	0,00		0,00	<b>GRAN TOTAL A FACTURAR</b>	<b>\$0,00</b>
<b>CANTIDAD CON LETRA:</b>					
<b>FECHA COMPROMISO DE ENTREGA:</b>					
<b>EL REMITENTE ACEPTA LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES ESTABLECIDAS EN EL PRESENTE DOCUMENTO</b>					
<b>POR EL REMITENTE</b>			<b>ENTREGA EN DESTINO</b>		
<b>NOMBRE :</b>			<b>NOMBRE:</b>	<b>FIRMA:</b>	
<b>FECHA</b>	<b>FIRMA</b>		<b>FECHA Y HORA DE RECEPCIÓN :</b>		
			<b>OBSERVACIONES CLIENTE:</b>		

Fuente: adexdatatrade.com

Elaborado por: Guido Fabricio Benítez Miranda

#### ANEXO 4: LISTA DE EMPAQUE - PACKING LIST

Lista de Empaque / Packing List						
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"><div style="width: 45%;"><p><b>Fecha:</b> xx / xx / 20xx</p><p><b><u>Exporter:</u></b> NOMBRE: DIRECCIÓN: PAÍS:</p><p><b>Incoterms:</b></p><p><b>Peso Bruto:</b> <b>Peso Neto:</b> <b>M. Cúbicos:</b> <b>Forma de Pago:</b> <b>Plazo de Pago:</b> <b>Puerto de embarque:</b> <b>Puerto de destino:</b></p></div><div style="width: 45%;"><p><b><u>Consignee:</u></b> NOMBRE: DIRECCIÓN: PAÍS:</p><p><b><u>Notify:</u></b></p></div></div>						
<b>ÍTEM</b>	<b>CAJAS</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>P. BRUTO</b>	<b>P. NETO</b>	<b>M3</b>	<b>CAJAS</b>
<p><b><u>OBSERVACIONES:</u></b></p> <div style="height: 100px;"></div>						

**Fuente:** adexdatatrade.com  
**Elaborado por:** Guido Fabricio Benítez Miranda